



# **Economie politique de l'intégration européenne : Stratégies françaises, de l'Acte Unique à l'élargissement de la zone euro en 2008**

Christakis Georgiou

## **► To cite this version:**

Christakis Georgiou. Economie politique de l'intégration européenne : Stratégies françaises, de l'Acte Unique à l'élargissement de la zone euro en 2008. Economies et finances. Université Montpellier I, 2014. Français. NNT : 2014MON10052 . tel-01226456

**HAL Id: tel-01226456**

**<https://theses.hal.science/tel-01226456>**

Submitted on 9 Nov 2015

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# THÈSE

Pour obtenir le grade de  
**Docteur**

Délivré par l'**Université Montpellier 1**

Préparée au sein de l'école doctorale  
Droit et Science politique  
Et de l'unité de recherche  
Centre d'Études Politiques de l'Europe Latine (CEPEL)

Spécialité : **Science Politique**

Présentée par **Christakis GEORGIU**

**ÉCONOMIE POLITIQUE DE  
L'INTÉGRATION EUROPÉENNE :  
STRATÉGIES FRANÇAISES, DE L'ACTE  
UNIQUE À L'ÉLARGISSEMENT DE LA  
ZONE EURO EN 2008**

Soutenue le 21 novembre 2014 devant le jury composé de

M. Paul ALLIÈS, Professeur émérite, CEPEL, UM1  
M. Jean BATOU, Professeur, IHES, Université de  
Lausanne  
M. William GENIEYS, Directeur de recherche CNRS,  
CEPEL, UM1  
M. Andy SMITH, Directeur de recherche FNSP,  
Centre Émile Durkheim, Sciences Po Bordeaux  
M. Bruno THÉRET, Directeur de recherche émérite  
CNRS, IRISSO, université Paris Dauphine

Directeur  
Examineur

Examineur

Rapporteur

Président du jury

« La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur ».

# Table des matières

<b>Liste des principaux acronymes</b> .....	7
<b>Introduction générale</b> .....	10
1. La relation étroite entre intégration économique européenne et développement d'un « big business » européen.....	12
2. La solution au problème de la fragmentation du marché européen et la maturation du « big business » européen dans les décennies subséquentes.....	15
3. La restructuration des capitalismes européens depuis la maturation du « big business » européen et la délimitation de l'objet de la thèse.....	18
4. L'approche théorique de la thèse.....	20
5. Le plan de la thèse.....	32
<b>Chapitre 1</b> .....	34
<b>L'intégration économique européenne des débuts à la « relance »</b> .....	34
<b>des années quatre-vingt : la transition vers l'Europe du « big business »</b> .....	34
Introduction.....	34
1. Le lancement du processus d'intégration économique européenne : l'influence américaine et le choix européen de la fraction modernisatrice des élites françaises.....	36
1.1 Le dessein américain pour l'Europe : la « politique de la productivité » au service de la « Porte ouverte » et contre le communisme.....	37
1.1.1 Les sources de la prépondérance et de la politique européenne américaines à la fin de la Seconde Guerre mondiale.....	37
1.1.2 La politique européenne des États-Unis à partir de 1947.....	40
1.2 Les conséquences de la politique européenne des États-Unis sur les choix de la France.....	43
1.2.1 La situation du capitalisme français à la fin de la guerre et le clivage entre « modernisateurs » et « malthusiens ».....	43
1.2.2 La « politique de la productivité » des États-Unis renforce la position des « modernisateurs ».....	48
1.2.3 La réhabilitation de l'Allemagne oblige la France à reformuler sa politique allemande traditionnelle et à s'ouvrir commercialement à l'Europe continentale.....	52
2. Les débuts du processus d'intégration économique européenne entre « défi américain » et stratégie des champions nationaux.....	57
2.1 Les États-Unis reviennent à une politique européenne centrée sur la défense de leurs intérêts économiques.....	58
2.1.1 La réaction américaine à la création puis au premier élargissement de la CEE.....	59
2.1.2 Le front monétaire et financier de la rivalité atlantique.....	62
2.2 La lente progression vers un marché européen intégré et la stratégie des champions nationaux.....	65
2.2.1 La fragmentation persistante du marché européen.....	66
2.2.2 La stratégie des champions nationaux et la transformation des structures industrielles européennes.....	69
2.3 La stratégie des champions nationaux en France : des « grands projets » au service de l'« indépendance nationale ».....	71
2.3.1 Le renforcement du camp modernisateur durant les années soixante.....	72
2.3.2 La réponse française au « défi américain ».....	74
3. La transition vers une stratégie de constitution de l'Europe : entre épuisement de la stratégie des champions nationaux, affirmation de la primauté macroéconomique allemande et dynamique du marché international des capitaux.....	77

3.1 Les limites de la stratégie des champions nationaux préparent le terrain pour l'approfondissement de l'intégration économique durant les années quatre-vingt.....	78
3.1.1 Les limites de la stratégie des champions nationaux .....	78
3.1.2 La nouvelle dynamique d'intégration « par le bas » .....	80
3.1.3 Les premières tentatives d'une politique industrielle européenne.....	83
3.2 Le désordre monétaire des années soixante-dix, l'amorce d'un régime macroéconomique européen et la fin du dirigisme financier en France .....	87
3.2.1 Les conséquences de la fin du système de Bretton Woods en Europe et l'affirmation de la primauté monétaire allemande .....	88
3.2.2 De l'économie d'endettement inflationniste et des financements administrés à la « désinflation compétitive » et la libéralisation du système financier en France .....	91
Conclusion .....	98
<b>Chapitre 2</b> .....	101
<b>La géographie économique de la période</b> .....	101
<b>des « multinationales régionales »</b> .....	101
Introduction .....	101
1. La régionalisation de l'économie internationale.....	103
1.1 L'internationalisation commerciale.....	103
1.2 L'internationalisation productive .....	109
1.3 La dynamique du système commercial international – « libéralisation compétitive », « régionalisme ouvert » et essoufflement du multilatéralisme .....	115
1.4 L'UE et les États-Unis : des espaces comparables ? .....	122
2. Les firmes multinationales dans l'économie internationale.....	125
2.1 Les « multinationales régionales » comme forme dominante de l'activité économique internationale .....	126
2.2 La régionalisation des processus de production.....	129
2.3 Les « multinationales régionales » européennes.....	130
2.4 Les multinationales européennes rattrapent-elles leurs concurrentes américaines ? .....	135
3. Les multinationales françaises dans la nouvelle configuration économique internationale .....	138
3.1 La France et l'internationalisation commerciale et productive .....	138
3.1.1 Les aspects commerciaux .....	138
4.1.2 L'investissement international français .....	139
4.2 Les firmes multinationales françaises durant les années 2000 .....	142
Conclusion .....	144
<b>Chapitre 3</b> .....	147
<b>La conversion libérale du grand patronat français, l'eupéanisation de</b> .....	147
<b>l'activisme patronal et l'émergence de la « corporate élite » européenne</b> .....	147
Introduction .....	147
1. La conversion libérale du grand patronat français .....	149
1.1 L'affranchissement des grands patrons de la tutelle de l'État .....	150
1.2 L'ascension des libéraux-orthodoxes durant les années quatre-vingt-dix et la bipolarisation du grand patronat français .....	155
2. Le redéploiement des mouvements patronaux et la centralité des grandes firmes dans les relations entre organisations patronales et institutions communautaires .....	160
3. Les grandes initiatives « politiques » du « big business » européen et le rôle joué par les grandes firmes françaises.....	165
3.1 La Table Ronde des Industriels Européens .....	166
3.2 L'Association pour l'Union Monétaire Européenne.....	170

3.3 La Table Ronde des Services Financiers Européens.....	173
4. La reconfiguration des réseaux d'administrateurs en Europe et l'émergence d'une « corporate élite » européenne.....	174
4.1 La « corporate élite » européenne en voie de constitution .....	178
4.2 La centralité des grands patrons français au sein de la « corporate élite » européenne .....	183
Conclusion .....	185
<b>Chapitre 4</b> .....	188
<b>La France et les politiques de promotion de l'industrie européenne</b> .....	188
<b>suite à l'abandon de la stratégie des champions nationaux</b> .....	188
Introduction .....	188
1. L'abandon de l'interventionnisme étatique en matière industrielle en France au début des années 1980.....	193
2. La tentative d'eupéanisation de l'approche française en matière industrielle .....	197
2.1 Le contexte de la concurrence internationale : émergence du Japon et affirmation d'un volontarisme industriel aux États-Unis.....	199
2.2 Le point de vue français sur la stratégie industrielle européenne .....	200
2.3 Les alliés du camp français dans le domaine de la stratégie industrielle .....	203
2.4 La mise en œuvre partielle de la stratégie prônée par la coalition interventionniste .....	206
2.5 La victoire de la coalition libérale et l'échec de la stratégie européenne dans l'électronique et l'informatique.....	215
3. La montée en puissance des politiques de promotion de l'industrie européenne par le marché ...	225
3.1 La montée en puissance de la politique de la concurrence.....	227
3.2 La libéralisation des monopoles publics.....	234
4. Le renouveau du débat sur la politique industrielle à partir de 2002 .....	238
4.1 Le contexte de la concurrence internationale au début des années 2000 : le retour de la problématique du gap technologique avec les États-Unis et l'apparition d'un « défi chinois » ...	241
4.2 La France redécouvre la politique industrielle .....	243
4.3 L'évolution de la politique supranationale en faveur de l'industrie dans les années deux mille.....	248
Conclusion .....	256
<b>Chapitre 5</b> .....	260
<b>La France et l'intégration financière européenne</b> .....	260
Introduction .....	260
1. Le paysage financier européen à la fin des années quatre-vingt.....	262
1.1 Le tournant financier français des années quatre-vingt et le passage d'un système financier dirigiste au modèle allemand de banque universelle .....	263
1.2 Les réformes parallèles des systèmes financiers allemand et britannique .....	268
2. Le préalable à la constitution d'un marché des capitaux européen intégré : l'accord sur la libéralisation des mouvements de capitaux .....	272
2.1 L'élan émanant de l'Acte Unique en faveur de la libéralisation des mouvements de capitaux .....	272
2.2 Le quid pro quo franco-allemand sur la libéralisation des mouvements de capitaux.....	274
3. La première vague de l'intégration financière européenne : protectionnisme et concurrence entre places financières européennes .....	276
3.1 Les directives adoptées dans le sillon de l'Acte Unique .....	277
3.2 La libéralisation très partielle du marché des services d'investissement .....	280
3.3 L'aiguillage de la concurrence entre Londres, Paris et Francfort suite à la première vague de directives financières.....	284

4. La restructuration de la finance européenne durant les années quatre-vingt-dix .....	287
4.1 L'insertion de la finance européenne dans le marché international des capitaux et l'émergence de champions financiers européens .....	288
4.2 Les limites de l'insertion des grandes firmes financières françaises dans les circuits du marché international des capitaux .....	294
5. La deuxième vague de l'intégration financière européenne : le PASF et la persistance du clivage franco-britannique à propos de la réglementation du marché unique européen des services d'investissement .....	299
5.1 MiFID, la poursuite de l'intégration financière et la persistance de l'opposition entre Paris et la City .....	300
5.2 La confirmation de la City comme principale place financière européenne suite (et grâce) à l'avènement de l'euro .....	303
Conclusion .....	306
<b>Chapitre 6</b> .....	309
<b>La recomposition de la structure financière</b> .....	309
<b>du capitalisme français et la fragmentation persistante du marché</b> .....	309
<b>européen pour le « corporate control »</b> .....	309
Introduction .....	309
1. Du capitalisme d'État à un capitalisme de marché financier à leviers de contrôle .....	311
1.1 La structure financière du capitalisme français durant la période des champions nationaux .....	312
1.2 Des privatisations aux noyaux durs et le projet de transposer le modèle allemand de bancindustrie en France .....	316
1.3 Les divergences sur le modèle de la bancindustrie, l'affirmation des préférences des élites libéral-orthodoxes et la fin des noyaux durs .....	322
1.4 Le nouvel environnement financier français : déconcentration relative et internationalisation de l'actionnariat et dégel du marché pour le « corporate control » .....	332
1.5 La persistance de l'État actionnaire dans des secteurs stratégiques et le recours aux leviers de contrôle .....	337
2. L'échec de la tentative d'unification du marché pour le « corporate control » en Europe .....	340
2.1 Les péripéties de la directive sur les OPAs, son adoption en 2003 et l'attitude française à son égard .....	344
2.2 Le retour du protectionnisme capitaliste et la transposition de la directive sur les OPAs en France .....	349
Conclusion .....	353
<b>Chapitre 7</b> .....	356
<b>La France et l'élaboration d'un régime macroéconomique paneuropéen</b> .....	356
Introduction .....	356
1. Les dimensions de la contrainte extérieure qui prend forme durant les années quatre-vingt .....	358
1.1 L'impact de la mobilité croissante des capitaux sur l'autonomie des politiques macroéconomiques françaises : le triangle d'incompatibilité en action dans une zone deutschemark .....	359
1.2 L'approfondissement de l'intégration commerciale et productive : de la priorité à l'autonomie des politiques macroéconomiques à celle de la stabilité des changes .....	363
2. De la stabilisation du franc à sa suppression : la tentative des élites françaises de partiellement recouvrer le pouvoir monétaire perdu .....	370
2.1 La tentative de contraindre l'Allemagne d'accepter un SME « symétrique » .....	371
2.2 Du SME « symétrique » à la monnaie unique .....	374
2.3 L'objectif d'une UEM équilibrée à travers son élargissement aux pays méditerranéens et la	

création d'un « gouvernement économique » .....	380
3. Les grandes firmes françaises et la construction du régime macroéconomique paneuropéen .....	383
3.1 L'implication de l'ensemble des grandes firmes françaises en faveur de la monnaie unique .....	383
3.2 Les préférences divergentes des firmes financières et des firmes industrielles à propos du « franc fort » .....	388
4. La première décennie de l'euro : du succès à la crise existentielle de l'UEM .....	392
4.1 Le retour à la situation d'avant la réunification allemande en matière macroéconomique ...	393
4.2 Le renouveau de la controverse sur l'euro fort à partir de 2006 .....	396
Conclusion .....	400
<b>Conclusion générale</b> .....	403
1. Synthèse des résultats présentés dans la thèse .....	403
2. Quelques réflexions sur le prolongement durant les années de crise économique et financière des tendances analysées dans la thèse .....	409
<b>Bibliographie</b> .....	416



Je souhaite remercier vivement Paul Alliès, Jean Batou, William Genieys, Andy Smith et Bruno Théret pour avoir accepté de faire partie de mon jury de soutenance.

Je tiens à remercier spécifiquement Paul Alliès pour avoir assuré la direction de mon travail de recherche ainsi que Bruno Théret pour avoir suivi et aidé ce même travail de très près. Ils ont su à la fois renforcer ma confiance quant à la légitimité intellectuelle de mon travail, stimuler ma réflexion et me laisser une grande liberté dans la conduite du projet.

Jean Batou et Stefanie Prezioso, depuis l'Institut d'Histoire Économique et Sociale à l'université de Lausanne, ont contribué de diverses manières à la maturation de ma réflexion ainsi qu'au financement de ce projet.

Mes remerciements vont également à Jean-Christophe Defraigne pour m'avoir accueilli à l'Institut d'Études Européennes de l'Université Saint-Louis à Bruxelles durant le premier semestre de l'année académique 2012/3 ainsi que pour avoir accepté d'être l'un des deux rapporteurs de la thèse. Son propre travail de recherche a constitué une très importante source d'inspiration dans l'évolution de ma propre réflexion.

Je tiens aussi à remercier Jacques Fontaine, Sylvia Gonçalves et Ludovic Sposito, du Centre d'Études Politiques de l'Europe Latine de l'Université Montpellier 1, pour l'aide qu'ils m'ont apportée à divers moments de mon affiliation au CEPEL.

Pour ses relectures du manuscrit, ses conseils et remarques ainsi que pour les échanges que nous avons régulièrement eus depuis mon arrivée à Montpellier, je remercie William Vey.

Un remerciement spécial est dû à ma famille à Chypre, qui m'a accordée sa confiance et son soutien non seulement tout au long de la durée de ce travail mais depuis mon départ en 2002. Ce manuscrit les rassurera sans doute que le long parcours universitaire entamé alors arrive enfin à son terme.

Enfin, je souhaite tout particulièrement remercier Giulia Deline pour son soutien moral durant les trois dernières années de ce travail, en particulier lors des moments de creux du cycle.

## *Liste des principaux acronymes<sup>1</sup>*

AELE : Association Européenne de Libre Échange  
AFEP : Association Française des Entreprises Privées  
AGREF : Association des Grandes Entreprises Françaises faisant appel à l'épargne  
AII : Agence de l'Innovation Industrielle  
ALENA : Accord de Libre Échange Nord-Américain  
ANR : Agence Nationale de la Recherche  
ASEAN : Association of South-East Asian Nations  
AUME : Association pour l'Union Monétaire en Europe  
BCE : Banque Centrale Européenne  
BDI : Bundesverband der Deutschen Industrie  
CEA : Commissariat à l'Énergie Atomique  
CECA : Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier  
CED : Committee for Economic Development  
CEE : Communauté Économique Européenne  
CFLN : Comité Français de Libération Nationale  
CGP : Commissariat Général au Plan  
CIR : Crédit d'Impôt Recherche  
CME : Control Enhancing Mechanism  
CNPF : Conseil National du Patronat Français  
CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement  
DG : Direction Générale  
DSI : Directive sur les Services d'Investissement  
ECA : Economic Cooperation Administration  
ECU : European Currency Unit  
EFR : European Financial Services Roundtable  
EFRAG : European Financial Reporting Advisory Group  
ÉNA : École Nationale d'Administration

---

<sup>1</sup> Cette liste ne comprend pas les acronymes désignant les nombreuses firmes auxquelles est fait référence dans le texte.

ERT : Table Ronde des Industriels Européens (European Roundtable of Industrialists)  
ESPRIT : European Strategic Program for Research and Development in Information Technology  
Eurêka : European Research Coordinating Agency  
EVCA : European Venture Capital Association  
FBF : Fédération Bancaire Française  
FFSA : Fédération Française des Sociétés d'Assurance  
FME : Fonds Monétaire Européen  
FMI : Fonds Monétaire International  
GATT : General Agreement on Tariffs and Trade  
GPRF : Gouvernement Provisoire de la République Française  
GSM : Groupe Spécial Mobile  
HEC : école de Hautes Études Commerciales de Paris  
IDE : Investissement Direct Étranger  
IDS : Initiative de Défense Stratégique  
ITC : Initiative Technologique Conjointe  
JESSI : Joint European Submicron Silicon Initiative  
LSE : London Stock Exchange  
MATIF : Marché à terme d'instruments financiers  
MEDEF : Mouvement des Entreprises de France  
MES : Mécanisme Européen de Stabilité  
MiFID : Markets in Financial Instruments Directive  
MITI : Ministry of International Trade and Industry  
MONEP : Marché des options négociables de Paris  
MRP : Mouvement Républicain et Populaire  
OCDE : Organisation de Coopération et Développement Économiques  
OECE : Organisation Européenne de Coopération Économique  
OMC : Organisation Mondiale du Commerce  
OPA : Offre Publique d'Achat  
OPE : Offre Publique d'Échange  
OPEP : Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole  
OPCVM : Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières  
OTAN : Organisation du Traité de l'Atlantique-Nord

PAC : Politique Agricole Commune  
PASF : Programme d'Action pour les Services Financiers  
PCF : Parti Communiste Français  
PCRDT : Programme Cadre pour la Recherche, le Développement et la Technologie  
PS : Parti Socialiste  
REACH : Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals  
RPR : Rassemblement pour la République  
SEC : Securities and Exchange Commission  
SFIO : Section Française de l'Internationale Ouvrière  
SME : Système Monétaire Européen  
UDF : Union pour la Démocratie Française  
UE : Union Européenne  
UEM : Union Économique et Monétaire  
UEP : Union Européenne des Paiements  
UIMM : Union des Industries et Métiers de la Métallurgie  
UNICE : Union des Industries de la Communauté Européenne

## *Introduction générale*

Durant le temps du travail de recherche effectué dans le cadre de cette thèse (2009-2014), la question de l'intégration économique européenne est devenue un objet de débat public particulièrement saillant. La crise économique et financière déclenchée en 2007/8 suite à l'éclatement de la bulle immobilière aux États-Unis s'est transformée en l'espace de deux ans en une crise dite des « dettes souveraines », dont la manifestation en Europe a ébranlé l'architecture de l'union monétaire européenne et suscité une nouvelle étape dans l'intégration des politiques macroéconomiques et financières dans la zone euro. En tant que stimulation intellectuelle mais aussi justification de l'intérêt de consacrer cinq années entières à l'étude d'un objet de recherche, il aurait été difficile d'espérer mieux.

Le caractère explicitement politique de la version européenne de la crise des dettes souveraines – les innombrables réunions de crise au sommet de la période 2010/12, les confrontations dramatiques autour du rôle joué par la Banque Centrale Européenne – s'est avéré utile également dans un autre sens. Il a constitué une illustration, dans la mesure où celle-ci serait nécessaire, de l'intérêt d'une démarche abordant le processus d'intégration économique européenne du point de vue de la science politique.

Le travail de recherche effectué dans le cadre de cette thèse et son résultat en la forme du présent manuscrit s'inscrivent, en effet, dans le champ disciplinaire de l'économie politique internationale, une branche de la science politique relativement peu développée en France mais solidement ancrée dans le paysage académique anglo-américain. Sa naissance en tant que discipline académique identifiée remonte, selon son historien Benjamin Cohen, aux années soixante-dix<sup>2</sup>. La discipline dispose en effet d'une revue internationale de référence, la *Review of International Political Economy*<sup>3</sup>, de diverses collections d'ouvrages chez des éditeurs universitaires<sup>4</sup> et de divers départements universitaires aux États-Unis et en Grande Bretagne. D'orientation clairement interdisciplinaire, « IPE's achievement was to build new

---

<sup>2</sup> Cohen, 2008, p. 1. Cohen fait partie du « mainstream » américain de la discipline, ayant évolué à partir des départements de Relations Internationales. Les deux autres écoles de pensée à disposer d'une masse critique sont l'école « britannique » (Susan Strange, Barry Buzan) et l'école « néo-gramscienne », d'inspiration marxiste et composée de deux sous-ensembles : les nord-américains (Robert Cox et Stephen Gill) et ceux d'Amsterdam (Kees van der Pijl, Otto Holman, Bastiaan van Apeldoorn). Une enquête sur l'histoire et les différentes composantes intellectuelles de la discipline est van der Pijl, 2009 – <https://libcom.org/files/A%20survey%20of%20global%20political%20economy.pdf> (consulté le 6 juin 2014).

<sup>3</sup> On peut consulter la composition de son comité éditorial ainsi que de son comité consultatif international ici <http://www.tandfonline.com/action/journalInformation?show=editorialBoard&journalCode=rip20#.U5GsnXaPp2E> (consulté le 6 juin 2014).

<sup>4</sup> La collection reconnue comme la référence de la discipline est la *Cornell Studies in Political Economy* [http://www.cornellpress.cornell.edu/collections/?collection\\_id=125](http://www.cornellpress.cornell.edu/collections/?collection_id=125) (consulté le 6 juin 2014).

bridges between older, established disciplines, providing fresh perspectives for the study of the world economy »<sup>5</sup>.

En dehors des nombreux éclairages de tel ou tel aspect de la vie économique internationale, c'est cette disposition interdisciplinaire qui paraît être l'aspect mais aussi la contribution essentiels de l'économie politique internationale aux sciences sociales. L'interdisciplinarité a donc largement inspiré le travail de recherche qui suit. Comme expliqué en détail plus loin, j'ai mobilisé des travaux et des approches relevant de l'histoire des entreprises, de la géographie économique, des relations internationales ou de la sociologie des élites pour aborder l'objet de la thèse.

Dans cette introduction générale, je présente dans un premier temps l'objet en question en identifiant la problématique centrale et en justifiant sur cette base le choix de périodisation (de l'Acte Unique de 1986 à l'élargissement de la zone euro en 2008) proposé dans le titre de la thèse. Dans un deuxième temps, je précise les contours théoriques de l'approche qui guide le travail de recherche et qui informe l'analyse proposée dans les sept chapitres qui composent la thèse, que je présente à la fin de l'introduction.

L'objet de la thèse, décrit sommairement, est constitué par les stratégies développées par les élites, politiques et économiques, françaises pour aborder le processus d'intégration économique européenne dans la période qui sépare, *grosso modo*, la « relance » des années quatre-vingt (entamée avec l'Acte Unique de 1986 et le programme législatif « Europe 1992 » de mesures visant à achever le marché unique) de la crise de ces dernières années. Il s'agit d'une période d'une grosse vingtaine d'années lors de laquelle les bases d'un capitalisme européen intégré ont été jetées.

Le postulat central de la thèse est que les stratégies françaises sont déterminées par les stratégies de développement des grandes firmes, industrielles, commerciales et financières, françaises ; autrement dit, le « big business » français. Ce postulat ne tient pas tant à l'homogénéité sociologique tant étudiée et tant analysée des élites économiques et politiques françaises – bien que celle-ci ne soit ni fortuite ni insignifiante –, mais à la relation étroite entre intégration économique européenne et développement d'un « big business » européen qui constitue le point de départ de la problématique de la thèse.

## 1. La relation étroite entre intégration économique européenne et développement d'un

---

<sup>5</sup> Cohen 2008, p. 2.

## « big business » européen

« Ever since the Second Industrial Revolution exploded in the last decades of the nineteenth century, the large industrial enterprise has continuously played a central role in the dynamic growth of the international economy and the economic transformation of all major nations » écrit en 1997 le célèbre historien des entreprises Alfred Chandler<sup>6</sup>, dans une contribution faisant la synthèse des travaux sur le rôle des grandes firmes dans le développement économique du vingtième siècle<sup>7</sup>.

Le raisonnement de Chandler procède comme suit. Il existe un lien étroit entre les avancées technologiques permettant l'accroissement de la productivité du travail, d'un côté, et la trajectoire du développement économique à partir de la seconde révolution industrielle, dont les principales industries (sidérurgie et métallurgie, construction électrique et mécanique, automobile, raffinage de pétrole, chimie de base, agroalimentaire) constituent la colonne vertébrale des capitalismes avancés du vingtième siècle. Les grandes firmes, en particulier industrielles, jouent, à cet égard, un rôle clé, et ce pour quatre raisons<sup>8</sup>.

D'abord et surtout, il y a leur capacité à réaliser des économies d'échelle, grâce à la production de marchandises plus ou moins standardisées en séries longues qui augmentent les volumes de production et ainsi réduisent le coût de production par unité produite, et des économies de gamme, grâce à leur capacité à diversifier leur production que leur procurent leurs compétences et leur capital accumulés. Cette capacité est étroitement liée à la seconde révolution industrielle, étant donné que les technologies qui sont à l'origine de cette dernière nécessitent, pour être commercialisées de façon rentable, de vastes investissements en capital, au contraire des technologies de la première révolution industrielle comme le textile, où la production à petite échelle domine. La dynamique de la production à grande échelle conduit dès le début du vingtième siècle à l'émergence de structures oligopolistiques dans les industries utilisant les nouvelles technologies. Un nombre limité de grandes firmes domine chaque secteur et rend l'entrée de nouvelles firmes très difficile, ce qui modifie radicalement la nature de la concurrence marchande. La structure oligopolistique permet aux grandes firmes d'accumuler un « pouvoir de marché », qui s'accroît avec leur taille relative et devient source d'avantage compétitif.

Ensuite, à travers la centralisation en leur sein de capital humain (les compétences spécifiques incarnées dans les dirigeants, les ouvriers et les techniciens), les grandes firmes deviennent les lieux

---

<sup>6</sup> Que le magazine britannique *The Economist* décrit dans la nécrologie qu'il lui consacre en mai 2007, au moment de son décès, comme « the dean of American business historians, the man who more or less invented the history of the big corporation ». *The Economist*, 2007b.

<sup>7</sup> Chandler and Hikino, 1997, p. 24.

<sup>8</sup> Ibid, p. 26.

centraux du processus d'innovation et d'amélioration des produits. Troisièmement, à travers les nombreuses relations établies par les grandes firmes avec leurs fournisseurs en matières premières et biens d'équipement, leurs distributeurs et leurs fournisseurs de services aux entreprises (financiers et de marketing), celles-ci deviennent les points nodaux de réseaux qui organisent et structurent l'activité économique. Ces réseaux permettent un certain degré de planification de l'activité économique, ce qui permet d'en accroître l'efficacité. La « main visible des dirigeants », et non pas celle, invisible, du marché, devient ainsi le principe d'organisation de l'activité économique<sup>9</sup>. Enfin, les grandes firmes, par les vastes efforts de recherche et développement (R&D) réalisés en leur sein, deviennent les principaux vecteurs du développement technologique. Ce dernier aspect tend par ailleurs à croître en importance à mesure que procède le développement de la production à grande échelle et des grandes firmes qui en sont l'expression organisationnelle : alors qu'au début du vingtième siècle, le développement technologique dépend surtout des investissements fixes en capital tangible (moyens de production), de plus en plus celui-ci en vient à dépendre des investissements en capital intangible (la recherche et développement) dont les avancées prennent la forme des savoirs que détient le personnel des grandes firmes et qui sont incarnés dans les produits<sup>10</sup>. La pointe avancée du développement technologique est ainsi passée de grandes firmes telles que Ford ou US Steel à d'autres telles que Google ou Apple aujourd'hui.

Les avancées technologiques à la base de la seconde révolution industrielle ont leurs origines en Europe occidentale – notamment en Allemagne et les pays localisés dans son orbite comme la Suisse, l'Autriche, le Benelux et la Suède – et aux États-Unis. Cependant, très rapidement après leur avènement, une différence majeure entre les États-Unis et l'Europe occidentale débouche sur une bifurcation entre les trajectoires de développement économique des deux entités géographiques. Les États-Unis, notamment suite à la victoire nordiste qui met fin à la guerre de sécession en 1865, disposent à la fois d'un vaste marché domestique intégré en pleine expansion (grâce entre autres à l'immigration de masse provenant d'Europe) et de ressources naturelles en abondance. Ces deux éléments permettent aux États-Unis de prendre les devants dans le développement des nouvelles industries et de bénéficier pleinement du potentiel en économies d'échelle qu'elles recèlent<sup>11</sup>. En revanche, les dirigeants industriels européens sont confrontés au problème de la fragmentation commerciale de l'Europe. « In the interwar period the combined GDP of the twenty largest European economies was still 25% lower than the US GDP [...] but the European continent could not be considered as one single integrated market. On the contrary, each

---

<sup>9</sup> Cette problématique est explorée en détail dans Chandler, 1977.

<sup>10</sup> Chandler and Hikino, 1997, p. 33.

<sup>11</sup> Chandler, Amatori and Hikino, 1997, p. 13.



European economy was being increasingly protected by higher trade and technical barriers [...] the narrowness of their domestic market did not enable [European producers] to operate at the minimum efficient scale, unlike the American [firms] »<sup>12</sup>.

Ce décalage majeur entre les conditions économique-politiques américaines et européennes dans lesquelles adviennent la seconde révolution industrielle, la production à grande échelle et le « big business » conduisent rapidement à un avantage compétitif très prononcé des grandes firmes américaines par rapport à leurs concurrentes européennes<sup>13</sup>. Celles-ci commencent à exporter et à investir de plus en plus en Europe et à prendre des parts de marché aux firmes européennes dans les marchés extra-européens. De façon récurrente, et notamment à partir de la fin des années vingt, l'avantage américain génère des réactions très hostiles à l'égard des grandes firmes américaines en Europe. On parle d'« invasion commerciale » et on craint le passage sous contrôle américain de plus en plus de firmes européennes. La conscience du problème que constitue la fragmentation commerciale et plus généralement économique-politique de l'Europe commence à se répandre.

La fragmentation commerciale du marché européen a, évidemment, des origines politiques. Les États-nations qui structurent l'espace économique-politique européen poursuivent chacun une politique de promotion de leurs propres grandes firmes (pour créer des « champions nationaux ») à travers diverses mesures protectionnistes – des tarifs ou des aides publiques, mais aussi à travers la tolérance voire la promotion de cartels protégeant les firmes participantes au prix d'une limitation de la production. Ces mesures étant clairement insuffisantes, voire des obstacles, pour permettre l'avènement de conditions de production à grande échelle, les puissances européennes explorent des possibilités d'un élargissement de leurs marchés domestiques à travers des initiatives de politique étrangère. La Grande Bretagne, sous la pression de ses industriels dans les secteurs où il existe un potentiel inexploité d'économies d'échelle (construction électrique et mécanique, automobile, etc.) organise à partir de 1932 un système de préférences impériales englobant ses colonies et les pays du Commonwealth afin d'accroître le marché auquel ses firmes ont un accès privilégié<sup>14</sup>. La France explore la possibilité d'une union douanière avec l'Italie et le Benelux. Mais les projets les plus ambitieux en vue d'unifier le marché européen sont élaborés à Berlin. Les buts de guerre allemands lors de la première guerre mondiale envisagent la création d'une union douanière paneuropéenne dont les contours ont une forte ressemblance à ceux de l'Union Européenne actuelle (mais sans la Grande Bretagne)<sup>15</sup> ; entre 1931 et 1936, les gouvernements allemands,

---

<sup>12</sup> Defraigne, 2008, p. 65.

<sup>13</sup> Wilkins, 1974, pp. 153-158.

<sup>14</sup> Chase, 2003, pp. 69-88.

<sup>15</sup> Ferguson, 1998, pp. 171-173.

également sous la pression des industries sidérurgiques, électriques et chimiques, poursuivent une politique visant à établir une telle union en Europe centrale (un projet plus ancien connu sous le nom de « Mitteleuropa »)<sup>16</sup> ; enfin, le régime nazi poursuit un projet dénommé « Nouvel Ordre » européen qui va plus loin encore en envisageant un marché commun et une rationalisation paneuropéenne des structures industrielles<sup>17</sup>.

L'élément structurant derrière ces projets foncièrement antagoniques est, évidemment, la rivalité franco-allemande qui remonte à la guerre franco-prussienne de 1870. David Calleo a soutenu que l'annexion de l'Alsace-Lorraine en 1870 par le nouvel État allemand a rendu inenvisageable le scénario géopolitique le plus prometteur pour l'Allemagne et le seul à même de garantir le développement pacifique de l'Europe, à savoir la constitution d'un bloc européen fondé sur un axe franco-allemand<sup>18</sup>. La brève tentative d'Aristide Briand en 1929/30 d'initier un tel axe ne survit pas à la Dépression des années trente et les courants politiques européistes dans le sillon du comte autrichien Richard Coudenhove-Kalergi, fondateur du mouvement Pan-Europa, ne rencontrent qu'un succès marginal.

## 2. La solution au problème de la fragmentation du marché européen et la maturation du « big business » européen dans les décennies subséquentes

L'épuisement mutuel des principales puissances européennes tout au long de la première moitié du vingtième siècle accentue encore davantage l'avantage compétitif de l'industrie américaine et fait des États-Unis la principale puissance européenne à la fin de la Seconde Guerre mondiale. C'est cela qui permet, paradoxalement, la formulation d'une solution pacifique au problème de la fragmentation du marché européen à travers la constitution d'un axe franco-allemand. « In effect, commente David Calleo, this continental coalition embodies a contemporary version of Pan-Europe, built around a Franco-German liaison. It offers Germany many of the objectives of the traditional continental option »<sup>19</sup>.

Les traités de Paris puis de Rome instituant la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (CECA) et la Communauté Économique Européenne (CEE)<sup>20</sup> sont les premières concrétisations dans le

---

<sup>16</sup> Chase, 2003, pp. 88-103. Les accords de 1931 d'union douanière avec l'Autriche et de préférences réciproques avec la Hongrie et la Roumanie sont annulés suite aux pressions exercées par les diplomaties britannique et française.

<sup>17</sup> Kolko, 1994, p. 187.

<sup>18</sup> Calleo, 1978, p. 22.

<sup>19</sup> Ibid, p. 166. La « traditional continental option » fait référence aux différents projets allemands d'union douanière continentale. Je reviens sur l'influence américaine et l'intégration économique européenne dans le premier chapitre, partie 1.

<sup>20</sup> Tout au long de la thèse j'utilise les termes Communauté Européenne et CEE de façon interchangeable et l'adjectif

domaine économique de cette alliance franco-allemande ; le traité de l'Élysée de 1963 rajoute une dimension géopolitique.

Cependant, si cette coalition franco-allemande décide de mettre progressivement fin au protectionnisme tarifaire et de mettre en place les conditions permettant la généralisation de la production à grande échelle, elle ne s'entend pas pour autant pour que chaque partie abandonne également les autres mesures de promotion de ses propres grandes firmes au profit d'une politique industrielle paneuropéenne<sup>21</sup>. Les autorités et les industriels allemands, d'une part, sont confiants que l'avance dont jouit l'industrie allemande permettra à leurs grandes firmes industrielles de s'imposer avec le temps comme les firmes dominantes des nouveaux secteurs oligopolistiques paneuropéens qui émergeront suite à la mise en place du marché européen unifié. En France, en revanche, la peur de la concurrence allemande est très forte. Le déplacement du centre de gravité du paysage politique vers une politique plus nationaliste avec l'avènement de la cinquième République en 1958 accentue la poursuite d'une politique d'intervention étatique en vue de promouvoir des champions nationaux français.

Cette divergence franco-allemande marque les premières décennies du processus d'intégration européenne. Malgré les avancées vers l'unification, le marché européen reste fragmenté par des politiques publiques tournées vers la préparation de quelques champions nationaux capables de tenir leur rang lorsque, éventuellement, se mettra en place un capitalisme européen intégré. Cette politique des champions nationaux se déploie à travers des mesures aussi bien microéconomiques que macroéconomiques. Les autorités des États-membres de la nouvelle Communauté ont recours à des barrières non-tarifaires pour réserver l'accès à leurs marchés nationaux à leurs propres firmes, en même temps qu'elles promeuvent activement la rationalisation et la centralisation des capacités productives au sein d'une ou deux grandes firmes nationales par secteur industriel au moyen d'instruments microéconomiques comme la politique de la concurrence (pour casser les cartels), la propriété publique du capital (pour exercer directement le contrôle sur les stratégies des firmes) et le système fiscal (pour inciter les firmes à fusionner). Les systèmes financiers nationaux ainsi que les politiques macroéconomiques sont également conçus et conduits de façon à promouvoir ces nouveaux champions nationaux.

Même si la politique des champions nationaux témoigne d'une certaine continuité avec les

---

« communautaire » pour y faire référence. La CEE devient la Communauté Européenne en 1967 suite à la fusion des trois organes exécutifs communautaires jusque là distincts (celui de la CECA, celui de l'Euratom et celui de la CEE). Pour les événements ultérieurs à 1992, j'utilise le terme Union Européenne, le nom donné à la Communauté par le traité de Maastricht.

<sup>21</sup> Les développements décrits dans les quelques paragraphes qui suivent sont analysés en détail dans le premier chapitre de la thèse. Ici je ne fais que présenter la tendance de fond afin de pouvoir illustrer la problématique de la thèse.

pratiques de la première moitié du vingtième siècle, elle n'en est pas moins de nature radicalement différente puisque elle se fait dans un contexte de libéralisation commerciale, d'accentuation de la concurrence intra-européenne et de centralisation croissante des capacités productives au sein de grandes firmes pouvant bénéficier d'économies d'échelle et de gamme. Les trois premières décennies de l'après-guerre sont, donc, des décennies de rattrapage de l'Europe à l'égard des États-Unis. Les grandes firmes européennes s'approchent progressivement de la taille et de la productivité de leurs concurrentes américaines.

Sur la base de ce rattrapage, peu après la mise en place de l'union douanière en 1968, prévue par le traité de Rome, les champions nationaux européens commencent timidement à s'eupéaniser, c'est-à-dire à opérer comme si leur marché domestique était le marché européen et non plus leur marché national respectif<sup>22</sup>. Ils commencent à disséminer leurs actifs sur l'ensemble du territoire communautaire et à organiser leur production en conséquence. Dès lors, une dynamique d'intégration économique « par le bas », portée par les dirigeants des champions nationaux en voie d'eupéanisation et non plus seulement par des hauts fonctionnaires éclairés dont Jean Monnet est l'archétype, se développe. Cette dynamique par le bas marque la maturation du « big business » européen et de ce fait augure une deuxième étape dans le processus d'intégration économique européenne.

Un deuxième développement, lui aussi lié au rattrapage permis par la mise en place de la Communauté, modifie le cours des choses. La politique européenne des États-Unis dans les années cinquante, afin d'atteindre l'objectif géopolitique de mise en place d'une alliance franco-allemande permettant l'unification européenne, va en partie à l'encontre des intérêts économiques américains définis au sens strict du terme. Or, le succès même de cette politique européenne incite les administrations fédérales à commencer à modifier leurs priorités à partir du début des années soixante. Tout en maintenant le choix sur le plan géopolitique d'assurer la sécurité de la Communauté contre l'Union Soviétique, les administrations fédérales successives décident par touches successives de ne plus sacrifier les intérêts économiques américains au service de la promotion de l'unification européenne. La redéfinition de la politique économique internationale des États-Unis est un processus qui dure une grosse dizaine d'années. Elle commence avec le Kennedy Round de négociations commerciales multilatérales,

---

<sup>22</sup> C'est en ce sens qu'il est question de « big business » *eupéen*, tout comme le « big business » *américain* est à définir par rapport au lien historique et économique qui fait du marché unique américain le marché domestique de toutes sortes de firmes provenant des (ayant leur siège social dans les) divers États fédérés de l'Union Américaine – de la Californie à New York en passant par le Texas et le Michigan. Être une grande firme *eupéenne* n'exclut pas d'avoir des activités très développées en dehors du marché européen. Au contraire, le développement extra-eupéen du « big business » européen est facilité, comme analysé dans les chapitres 1 et 2, par l'existence d'une arrière-base solide constituée par un grand marché continental unique tel que le marché européen.

se poursuit avec la remise en cause du système monétaire international de Bretton Woods en 1971, la libéralisation du système financier américain en 1975 (conçue comme une politique de promotion internationale de la place et des firmes financières de Wall Street), la poursuite à partir de la fin des années soixante-dix d'une politique commerciale ne donnant plus le primat absolu au multilatéralisme au détriment du régionalisme et aboutit, enfin, avec le développement durant les années quatre-vingt de mesures de politique industrielle volontariste en faveur des secteurs industriels de haute technologie. Cette réorientation de la politique économique internationale des États-Unis, ainsi que l'apparition d'une concurrence japonaise dans les années quatre-vingt, stimulent de façon exogène encore davantage la transition vers la deuxième étape du processus d'intégration économique européenne.

### 3. La restructuration des capitalismes européens depuis la maturation du « big business » européen et la délimitation de l'objet de la thèse

La transition entre la première et la deuxième période du processus a lieu durant les années soixante-dix et les premières années de la décennie suivante. Si j'ai retenu l'Acte Unique de 1986 dans le titre pour indiquer le début de la période faisant l'objet de la thèse, c'est qu'il s'agit d'un événement saillant dans l'histoire de l'intégration européenne marquant au plus haut niveau (celui des accords entre chefs d'État et de gouvernement des États-membres) le début de la deuxième étape dont il a été question dans les paragraphes précédents. En effet, le travail effectué dans le cadre de cette thèse se propose d'étudier cette deuxième étape du processus d'intégration économique européenne, que l'on pourrait appeler sans préjuger de son contenu concret la « période post-champions nationaux », dans ses diverses manifestations. La délimitation de la période étudiée à l'élargissement de la zone euro en 2008 a été motivée par le fait que la crise économique déclenchée en 2008 constitue une rupture forte qui fournit un nouvel élan intégrateur puissant au mouvement entamé au début des années quatre-vingt – du moins dans certains domaines tels que les politiques macroéconomiques et financières à travers l'approfondissement de l'intégration au sein de la zone euro et l'union bancaire décidée en juin 2012. Ce mouvement étant en cours, je n'offrirai que quelques réflexions rapides à son propos dans la conclusion générale de la thèse et sur la base de l'analyse développée dans les sept chapitres qui la précéderont afin de tenter de le situer dans la continuité du processus d'intégration.

La maturation des champions nationaux des années soixante et soixante-dix et leur mutation en des champions européens est à la base d'un mouvement général de restructuration des capitalismes

nationaux européens et de façonnage d'un capitalisme européen intégré<sup>23</sup>. Ce mouvement général se manifeste dans plusieurs domaines : d'abord la nouvelle géographie économique européenne, ensuite les recompositions sociologiques au sein des élites économiques ; sur le plan des politiques publiques, par le jeu de la centralisation à l'échelle européenne des différents instruments microéconomiques et macroéconomiques mobilisés auparavant au service de la politique des champions nationaux. L'émergence de politiques technologiques et d'une politique de la concurrence communautaires, les efforts d'intégration des systèmes financiers et, enfin, le processus de centralisation progressive des politiques macroéconomiques (à commencer par la politique monétaire, et, de plus en plus par la politique fiscale) s'inscrivent dans ce mouvement général. Parce que ces différentes manifestations ne sont, précisément, que des manifestations d'un seul mouvement organique, celui de la deuxième étape de l'intégration économique européenne, la thèse se propose de les étudier dans leur ensemble et d'en faire l'objet du travail de recherche.

Il est nécessaire de préciser ici un peu plus clairement les contours de l'objet. La présentation faite dans cette introduction suggère très fortement que l'on ne saurait distinguer de façon absolue les développements « économiques » des développements « géopolitiques ». Il n'existe pas d'histoire qui soit purement économique, purement géopolitique ou purement sociale tout comme, d'ailleurs, il n'existe pas d'histoire pure des techniques et des sciences. Il n'en reste pas moins que si ces différents domaines de la vie sociale et politique s'interpénètrent et se déterminent mutuellement, il est possible de les délimiter et de tenter de les aborder distinctement.

Ainsi, dans l'analyse que je présente dans les chapitres qui suivent, je ne prends en compte les développements géopolitiques que dans la mesure où ils exercent une influence directe sur les développements économiques. Pour donner un exemple, il existe un lien étroit entre la politique étrangère poursuivie par le général de Gaulle dans les années soixante et la forme que prend la politique des champions nationaux en France. Sans, donc, analyser la politique gaullienne d'indépendance nationale dans ses diverses ramifications et en fonction des déterminations qui lui sont propres, j'y fais néanmoins référence pour éclairer les choix de politique industrielle des gouvernements français de la période. Sur un autre plan, la rivalité économique américano-européenne (on pense facilement à l'euro comme rival du dollar, mais ce n'est pas le seul exemple) n'est prise en compte que dans la mesure où elle permet de

---

<sup>23</sup> Ce mouvement a d'ailleurs alimenté tout un courant dans le domaine de l'économie politique comparative, celui des « Variétés du Capitalisme » (VoC pour « Varieties of Capitalism » en anglais) qui cherche à appréhender les restructurations en cours sur le plan institutionnel et du point de vue de supposés « modèles » nationaux de capitalisme. Cf. Hall and Soskice, 2001, pour l'ouvrage de référence. Je reviens sur VoC dans la partie suivante à propos de l'approche théorique de la thèse.

poser le cadre général dans lequel se déploie le mouvement d'intégration européenne ainsi que les déterminations exogènes qui conditionnent son contenu concret.

#### 4. L'approche théorique de la thèse

Les approches théoriques les plus répandues de l'intégration européenne en science politique sont, d'abord, le néo-fonctionnalisme et, ensuite, l'intergouvernementalisme libéral. L'ouvrage fondateur du courant néo-fonctionnaliste remonte à 1958<sup>24</sup>. Après un déclin dans les années soixante-dix et quatre-vingt, il est ressuscité en 1989 par Wayne Sandholtz et John Zysman dans un article sur l'Acte Unique<sup>25</sup> et il connaît par la suite une renaissance<sup>26</sup>. Le propre du courant néo-fonctionnaliste est d'insister sur le rôle central et autonome joué par les institutions supranationales (la Commission et la Cour de Justice Européennes sont leurs deux principaux objets d'investigation) dans le processus d'intégration. Une fois que de telles institutions sont créées avec l'objectif de résoudre à l'échelle régionale des problèmes générés par des interactions internationales ne pouvant être réglés à l'échelle nationale, les différents acteurs politiques (les élites politiques, les organisations patronales et les bureaucraties des organisations syndicales) se tournent de plus en plus vers elles. De même, le processus s'approfondit par le mécanisme de l'« engrenage »<sup>27</sup> ; lorsque la supranationalisation dans un domaine particulier (le domaine monétaire par exemple) nécessite, pour atteindre pleinement ses objectifs, que d'autres domaines fonctionnellement liés au premier (la politique fiscale) soient supranationalisés aussi, alors les acteurs décident d'accorder de nouvelles compétences et de nouveaux pouvoirs aux institutions supranationales. Il est évident, même à en juger de cette présentation fort sommaire de la théorie, qu'on a affaire là à quelque chose qui ressemble à une systématisation théorique des idées de Jean Monnet et du point de vue prévalent au sein des institutions les plus étroitement associées au supranationalisme (Commission, Cour, Parlement Européen). C'est, d'ailleurs, en contact et avec le soutien de Monnet que le professeur de science politique à l'université de Californie Ernst Haas développe dans les années cinquante dans une étude de cas sur la

---

<sup>24</sup> Haas, 1958.

<sup>25</sup> Sandholtz and Zysman, 1989.

<sup>26</sup> Wayne Sandholtz et Alec Stone-Sweet (2014), les deux principaux représentants contemporains du néo-fonctionnalisme, fournissent une présentation succincte de son histoire, de ses paramètres théoriques et de ses principales réalisations. Ce courant est surtout présent aux États-Unis (Ernst Haas était professeur à l'Université de Californie, où Wayne Sandholtz est toujours en poste). En Europe, le principal représentant de ce courant est Philippe Schmitter (cf. l'ouvrage de référence des néo-fonctionnalistes européens Marks, Scharpf, Schmitter and Streeck, 1996).

<sup>27</sup> « Spillover » en anglais.



CECA la théorie fonctionnaliste<sup>28</sup>.

L'intergouvernementalisme libéral, dont le principal représentant est Andrew Moravcsik<sup>29</sup>, insiste, au contraire, sur le rôle moteur joué par les gouvernements nationaux et nie l'influence autonome que pourraient exercer à la fois des institutions comme la Commission et la Cour et des groupements politiques transnationaux comme des associations patronales ou des partis politiques paneuropéens. Le développement institutionnel de la Communauté est le résultat d'une négociation entre États-membres ; chaque État centralise et exprime une synthèse des préférences des acteurs politiques et économiques domestiques en fonction de leur poids politique relatif ; les institutions supranationales ne détiennent que des pouvoirs strictement délimités qui leur ont été délégués par les États-membres, à l'instar des secrétariats permanents que l'on retrouve dans une organisation internationale typique comme les Nations Unies. L'intergouvernementalisme libéral plonge ses racines théoriques dans la théorie néoréaliste des relations internationales d'une part<sup>30</sup> et dans la théorie libérale de la politique domestique de l'autre<sup>31</sup>. La théorie exprime, on pourrait dire, le point de vue des gouvernements des États-membres et des institutions communautaires les plus directement sous leur influence (Conseil Européen et Conseil des ministres). Elle jouit également d'une force intuitive indéniable étant donné l'histoire d'affrontements nationaux qui émaille la première moitié du vingtième siècle en Europe et qui lègue une structure économico-politique constituée par des États nationaux indépendants qui constitue la donnée de départ du processus d'intégration. De même, elle permet de comprendre certains épisodes de l'histoire de l'intégration européenne qui avaient, justement, plongé dans l'embarras la théorie fonctionnaliste dans les années soixante et soixante-dix – la crise de la chaise vide en 1965 ou l'institution du Conseil Européen en 1974 par exemple.

La querelle fondamentale entre ces deux courants concerne donc le fait de savoir quelles institutions sont les moteurs du processus, comment sont formulées les solutions européennes aux problèmes générés par l'approfondissement des interactions (notamment économiques) entre sociétés

---

<sup>28</sup> Gillingham, 2003, p. 26. Le terme *néo-fonctionnalisme* désigne le courant théorique tel qu'il ré-émerge dans les années quatre-vingt-dix.

<sup>29</sup> Moravcsik, 1998, est l'ouvrage de référence.

<sup>30</sup> Le néoréalisme postule qu'il n'existe dans le champ international que des États interagissant entre eux sur la base de leurs intérêts strictement déterminés par leurs positions respectives dans le système interétatique lequel n'est régi par aucun principe supérieur (il est, donc, dit « anarchique »). Ces interactions ressemblent à un jeu à somme nulle où le gain de l'un est la perte de l'autre. Des représentants contemporains de ce courant sont Kenneth Waltz ou John Mearsheimer.

<sup>31</sup> Selon laquelle la politique internationale des États est déterminée par l'agencement des intérêts socio-économiques domestiques et le poids politique relatif de chaque groupe domestique. Le propre d'Andrew Moravcsik est précisément d'introduire ce postulat dans sa théorie de l'intégration européenne, ce qui l'éloigne de l'école néoréaliste. L'auteur est depuis quelques années professeur au Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, qui, comme son nom l'indique, défend l'héritage intellectuel de l'internationalisme libéral – l'école de pensée en relations internationales qui s'oppose au néoréalisme.



nationales et quelle est la substance du pouvoir détenu par les institutions supranationales. En fonction de la réponse à ces questions, chaque courant théorique attribue une importance plus ou moins grande à la formation d'un espace et des acteurs politiques paneuropéens. Ainsi, les néo-fonctionnalistes insistent sur la formation de coalitions d'acteurs au niveau transnational qui tissent des liens étroits avec les institutions supranationales dans une dynamique qui échappe au contrôle des États-membres de l'Union. En revanche, les intergouvernementalistes rejettent l'importance de telles coalitions et leur influence sur la formulation du contenu concret des politiques publiques supranationales et excluent quasiment *a priori* la possibilité que puisse se former un espace politique transnational européen.

Cependant, comme le reconnaissent Wayne Sandholtz et Alec Stone-Sweet<sup>32</sup>, le point de départ fondamental des deux courants est le même, à savoir la montée en puissance de l'interdépendance économique dans le cadre régional européen. A partir d'un tel point de départ, il paraît difficile d'invalider soit l'un soit l'autre des principaux postulats des deux courants : que les institutions supranationales disposent d'une mesure d'autonomie d'action importante qu'elles s'emploient à accroître, dynamique qui s'appuie sur la constitution et l'élargissement progressifs d'un espace public et politique spécifiquement européen (néo-fonctionnalisme) et qu'à chaque nouvelle étape de l'intégration les contours de celle-ci représentent le résultat des négociations entre États-membres et des préférences que ceux-ci expriment, préférences qui sont la synthèse de celles des groupes socio-économiques domestiques en fonction de leur poids politique relatif au sein de l'espace national (intergouvernementalisme libéral). Si l'interdépendance économique génère un intérêt commun qui appelle une cristallisation institutionnelle, alors le néo-fonctionnalisme est pertinent ; de même, l'interdépendance est par définition la dépendance mutuelle entre deux ou plusieurs parties prenantes (ici, les économies nationales et les États-membres), ce qui implique que chacune aborde le processus d'intégration en fonction de sa propre réalité et intérêts et qu'elle ne se dissolve pas dans le nouvel ensemble ainsi formé.

Les limites des approches néo-fonctionnaliste et intergouvernementaliste libérale peuvent être dépassées au moyen d'approches qui n'envisagent pas leurs postulats respectifs comme nécessairement antagoniques et donc mutuellement exclusifs, mais qui tentent de les intégrer dans un cadre théorique unique qui accepte la contradiction potentielle entre ces postulats comme un élément constitutif du cadre théorique à développer.

Une telle approche concernant le paramètre institutionnel du processus de l'intégration européenne est celle que l'on pourrait appeler « fédéraliste ». Le terme ne désigne pas la théorie développée par des partisans d'un régime politique particulier pour l'Union, mais des théories qui

---

<sup>32</sup> Sandholtz and Stone-Sweet, 2014, p. 33.

mobilisent le « principe fédéral » comme concept central servant à analyser le développement institutionnel de l'Union<sup>33</sup>. Le « principe fédéral » postule qu'à l'opposé des ordres politiques reposant sur les États unitaires, il existe des dispositifs étatiques fédéraux dont le propre est la multiplicité des institutions étatiques interagissant entre elles selon un principe qui leur est supérieur et qui est codifié dans les textes constitutionnels. Les ordres politiques fédéraux sont régis par la tension permanente et structurelle entre l'élément « territorial » (« national » dans le cas de l'Union selon Alberta Sbragia) et l'élément « fonctionnel » (« supranational »). Le premier fait référence à tous les paramètres de l'architecture institutionnelle qui permettent l'expression des intérêts véhiculés par les composantes sub-fédérales de l'ensemble – les États-membres dans le cas de l'Union – ; le deuxième fait référence aux paramètres qui permettent l'expression de ce que Jean Monnet et les fondateurs de la Communauté auraient appelé l'« intérêt communautaire » (par exemple la préservation du marché unique). Il est important de saisir le fait que la distinction entre ces deux éléments est analytique et non pas institutionnelle : « The representation of 'national' or 'territorial' interests, when viewed from a federalist perspective, is not necessarily mutually exclusive with 'supranationality'. A political institution can simultaneously be superior to its constituent units – 'supranational' in the EU context – and represent territorially defined interests »<sup>34</sup>. Cela explique pourquoi les fédéralistes s'intéressent particulièrement au fonctionnement du Conseil des ministres suite au passage avec l'Acte Unique à la modalité de prise de décision à la majorité qualifiée et non plus à l'unanimité. Le monopole de l'initiative législative dont dispose la Commission ainsi que la dynamique de constitution de coalitions gagnantes entre les représentants des États-membres représentent l'élément supranational ; la structure des négociations entre ces mêmes représentants reste, cependant, marquée par l'expression des intérêts territoriaux/nationaux. La même illustration peut être faite pour toutes les institutions de l'Union, du Conseil Européen<sup>35</sup> au Parlement Européen en passant par la Cour de Justice Européenne, l'institution considérée généralement comme la plus « supranationale » de toutes les institutions communautaires.

---

<sup>33</sup> Une exposition synthétique de cette approche est dans Sbragia, 1993. Dans le cadre français, voir Dehove et Théret, 2000 pour un article « programmatique » proposant une théorie de l'intégration européenne fortement influencée par le « principe fédéral ». Une application de cette théorie dans le cas des politiques sociales est Théret, 2002. Paul Magnette (2009) propose une conceptualisation du régime politique de l'Union qui s'inspire de l'approche fédéraliste. Il définit l'Union comme une « Union d'États », un terme qui s'inspire manifestement des conceptions de Jacques Delors lui-même pour qui l'Union est une « fédération d'États-nations ». Ce terme est très proche de celui mis en avant par Mario Dehove et Bruno Théret, à savoir le « fédéralisme interétatique » (p. 19) pour caractériser l'Union Européenne.

<sup>34</sup> Sbragia, 1993, p. 30.

<sup>35</sup> La nomination en juin 2014 de Jean-Claude Juncker à la tête de la Commission par le Conseil Européen malgré l'opposition de deux chefs de gouvernement parmi les vingt-huit qui composent cette instance constitue, par ailleurs, un pas dans la direction du renforcement du caractère supranational de ce Conseil jusque là considéré comme l'antre de l'élément intergouvernemental dans l'Union.

Deux exemples peuvent illustrer plus concrètement cette dynamique que l'on peut résumer par le terme d'« unité contradictoire » entre élément territorial/national et élément supranational. Comme analysé dans le chapitre 4 à propos des politiques de promotion de l'industrie européenne, la Commission Européenne peut, dans son ensemble, militer pour accroître ses propres pouvoirs et l'étendue des politiques publiques qui sont de son ressort tout en étant traversée par des orientations contradictoires quant au contenu concret à donner à ces nouveaux pouvoirs et à leur exercice, des contradictions reproduisant les clivages entre États-membres et portées par des individus qui sont vecteurs au sein de la Commission des mêmes préférences que celles portées dans les négociations intergouvernementales par les États-membres dont ils sont issus. La lecture croisée de deux récents ouvrages de sociologie politique sur les fonctionnaires de la Commission et les eurodéputés étaye, d'ailleurs, cette interprétation. George Ross montre comment les élites européennes (fonctionnaires de la Commission, eurodéputés, personnels des partis paneuropéens) perçoivent l'Union comme étant traversée par des contradictions nationales<sup>36</sup>. Antonis Ellinas et Ezra Suleiman, eux, montrent en revanche comment les fonctionnaires de la Commission partagent une culture supranationale commune et comment ils s'évertuent à préserver l'autonomie dont jouit l'institution au sein de laquelle ils travaillent<sup>37</sup>.

Le cas de la Banque Centrale Européenne (BCE) peut aussi être abordé de cette façon. Les contours précis de cette institution (son mandat, sa structure fédérale, les modalités de désignation des membres de son comité exécutif et ainsi de suite) sont le résultat d'une négociation entre États-membres qui reflète le rapport de forces macroéconomique franco-allemand et la façon dont ce rapport de forces se traduit en une cristallisation institutionnelle des préférences respectives de ces deux États-membres, selon le schéma intergouvernementaliste libéral (cf. chapitre 7). Or, dans la crise de la zone euro, la BCE joue un rôle entièrement indépendant de ces deux États, à qui elle s'oppose à tour de rôle sur tel ou tel aspect de la gestion de la crise. En s'opposant à l'orientation allemande consistant à organiser des défauts souverains ordonnés afin de faire contribuer les investisseurs privés aux plans de sauvetage des pays secourus, la BCE se range du côté de la France (et de la Commission). Mais en se faisant la garante infatigable de la discipline macroéconomique à laquelle les États secourus doivent se conformer, elle se range du côté de l'Allemagne, contre les orientations françaises traditionnelles en matière macroéconomique<sup>38</sup>. Les contradictions en son sein entre les perspectives française et allemande ne

---

<sup>36</sup> Ross, 2011.

<sup>37</sup> Ellinas and Suleiman, 2012.

<sup>38</sup> Sur le débat entre BCE, gouvernements français et allemand et Commission à propos de la gestion de la crise de la zone euro, voir Leparmentier, 2013 et Bastasin, 2012 (probablement l'étude la plus complète à ce jour des deux premières années de la crise de la zone euro).

disparaissent d'ailleurs pas, comme en témoigne la position minoritaire dans laquelle se retrouve le gouverneur de la Bundesbank au sein du conseil des gouverneurs de la Banque (l'instance qui décide de la politique monétaire de la BCE) depuis le début de la crise de la zone euro. Enfin, en militant activement très tôt en faveur de l'« union bancaire » qui verra la centralisation du contrôle prudentiel des établissements de crédit de la zone euro sous sa houlette, la BCE s'oppose directement à la position franco-allemande commune lors de Maastricht sur cette question et agit dans un sens conforme à la théorie néo-fonctionnaliste en cherchant à profiter de la crise pour renforcer ses propres pouvoirs en arguant de la nécessité fonctionnelle de cette réforme institutionnelle.

Si l'approche fédéraliste réussit à fournir un cadre théorique qui dépasse les limites des théories néo-fonctionnaliste et intergouvernementaliste libérale sur le plan de l'analyse du développement institutionnel de l'Union, la perspective développée par le courant néo-gramscien d'Amsterdam indique qu'il est possible d'en faire autant sur le plan des acteurs. Le propre de l'approche néo-gramscienne est de faire de l'émergence d'une classe capitaliste transnationale européenne, composée par les représentants des plus grandes firmes européennes, la force motrice du processus d'intégration<sup>39</sup>. En effet, le concept central de la théorie néo-gramscienne (aussi bien pour le courant nord-américain que pour celui d'Amsterdam) est celui de « classes transnationales »<sup>40</sup>. L'ouvrage fondateur du courant d'Amsterdam est une étude des relations transatlantiques entre la première guerre mondiale et les années soixante-dix qui s'appuie précisément sur le concept d'une classe dirigeante « atlantique »<sup>41</sup>. Par conséquent, van der Pijl insiste sur les liens tissés entre les élites américaines et les élites européennes, notamment des liens tissés entre groupes (des « fractions ») d'élites. Il fait donc souvent référence à des réseaux élitaires transatlantiques, comme par exemple la Commission Trilatérale. C'est à la fin des années quatre-vingt-dix que le courant néo-gramscien se penche à nouveau et plus spécifiquement sur la question de l'intégration européenne, c'est-à-dire une fois que la période post-champions nationaux et les restructurations qu'elle implique sont bien avancées. Bastiaan van Apeldoorn produit une étude dont l'objet est le lobby patronal Table Ronde des Industriels Européens (ERT)<sup>42</sup>. La différence avec l'étude de van der Pijl est importante : ici, la classe capitaliste transnationale est envisagée à travers un examen de l'étendue géographique des activités des grandes firmes européennes qui composent l'ERT ainsi que de l'activisme paneuropéen qu'elles déploient depuis 1983 à travers l'ERT en faveur de

---

<sup>39</sup> Van Apeldoorn, 2002 ; Van Apeldoorn, Drahokoupil and Horn, 2009. Une discussion plus détaillée de la théorie néo-gramscienne de l'intégration européenne est dans Georgiou, 2010.

<sup>40</sup> Van der Pijl, 1998, fait le point sur la question. Cf. aussi van der Pijl, 2009, pp. 225-252. Une étude illustrative de cette approche produite par un représentant du courant néo-gramscien nord-américain est Gill, 1991.

<sup>41</sup> Van der Pijl, 1984.

<sup>42</sup> Van Apeldoorn, 2002.

l'approfondissement de l'intégration. On est dans quelque chose de bien plus substantiel que les réseaux transatlantiques analysés par van der Pijl. Van Apeldoorn, en faisant de l'émergence d'un ensemble de grandes firmes européennes et de la formulation de projets politiques communs à ces firmes au sein d'organisations paneuropéennes le moteur du processus d'intégration européenne, rejoint en effet la prémisse fondamentale commune au néo-fonctionnalisme et à l'intergouvernementalisme libéral selon laquelle c'est l'approfondissement de l'interdépendance économique entre économies et États européens qui constitue la variable indépendante du processus.

Mais l'approche néo-gramscienne va au-delà. Dans diverses études empiriques, que ce soit sur l'ERT et son rôle dans la formulation d'une politique industrielle paneuropéenne ou sur les grandes firmes financières et leur rôle dans la deuxième étape de l'intégration des systèmes financiers au début des années deux mille<sup>43</sup>, les néo-gramsciens mettent en évidence des conflits reproduisant des clivages nationaux qui traversent les grandes firmes européennes quant aux contours à tracer pour le capitalisme européen intégré en faveur duquel elles militent collectivement. Ainsi, les deux logiques que défendent séparément l'intergouvernementalisme libéral et le néo-fonctionnalisme – respectivement, le rôle crucial de l'échelon national et celui de l'échelon supranational – peuvent parfaitement être présentes dans le même processus et constituer une unité contradictoire opérante également au niveau des acteurs.

Je retiens, donc, de ces différentes théories en offre les éléments suivants. Le premier élément est celui du primat de l'interdépendance économique et de ses principales conséquences. Pour ce qui concerne le présent travail, la plus importante de ces conséquences est la constitution d'une communauté paneuropéenne de grandes firmes (industrielles, commerciales et financières) partageant un intérêt commun à la constitution d'un capitalisme européen intégré – l'émergence, autrement dit, d'un « big business » européen. Celui-ci s'affirme et se développe d'autant plus que l'interdépendance économique s'approfondit.

Le deuxième élément est que ce capitalisme européen intégré constitue une unité contradictoire du point de vue des grandes firmes : il se développe des politiques communes macroéconomiques et microéconomiques, qui sont conduites par des institutions supranationales sans pour autant que ces politiques communes ne reflètent des préférences parfaitement homogènes au sein des grandes firmes. Même après la mise en place de ces politiques et institutions supranationales, les grandes firmes peuvent continuer à leur adresser des demandes divergentes voire contradictoires en fonction de leur

---

<sup>43</sup> Macartney, 2008 ; 2009. Huw Macartney n'appartient pas à proprement parler au courant d'Amsterdam. Mais il développe une théorie qu'il appelle néo-gramscienne (s'inspirant des mêmes écrits de base que les néo-gramsciens d'Amsterdam) et dont le postulat principal est le rôle central joué par les grandes firmes financières européennes (c'est-à-dire par une partie spécifique de la classe capitaliste transnationale européenne) dans la construction d'un système financier paneuropéen.

appartenance nationale, ce qu'elles font aussi bien à travers leur activité dans des organisations patronales paneuropéennes ou directement auprès des institutions communautaires qu'à travers l'État-membre de l'Union dont elles sont originaires. Ce deuxième postulat s'accorde également avec le fait que la structure économico-politique de départ est celle d'un assemblage d'États nationaux indépendants qui s'engagent à travers un processus permanent de négociation et de centralisation progressive de pouvoirs à l'échelon supranational dans un projet de constitution d'un ordre politique européen fondé sur le principe fédéral. Cela implique que l'élément territorial ou national ne disparaît pas dans le processus mais voit, simplement, ses prérogatives diminuer par rapport à celles de l'élément supranational.

Un troisième élément à rajouter ici est que l'hétérogénéité des préférences peut très bien traverser les communautés nationales des grandes firmes. Cela fait écho à l'un des paramètres de la théorie néo-gramscienne, à savoir l'existence de deux « concepts de contrôle » distincts exprimés par des « fractions » distinctes au sein des grandes firmes européennes. Le terme « concept de contrôle » provient des travaux du théoricien marxiste italien des années vingt, Antonio Gramsci ; il désigne un projet politique global permettant d'assurer la pérennité et la reproduction d'un ordre social capitaliste particulier ainsi que le contenu concret de celui-ci. Les deux « concepts de contrôle » dans le cas qui nous intéresse ici sont celui prôné par les firmes financières d'une part, et celui prôné par les firmes industrielles de l'autre. Les théoriciens néo-gramsciens procèdent ici par extrapolation<sup>44</sup>. Leur point de départ est la typologie établie par Karl Marx des différentes manifestations du capital : le capital-argent, le capital productif et enfin le capital commercial. Chacune de ces trois manifestations du capital a un circuit de valorisation qui lui est propre. Les néo-gramsciens en tirent comme conclusion qu'il existe un clivage structurant dans tout système capitaliste qui oppose capital-argent et capital productif (le capital commercial est assimilé au capital argent dans cette analyse). De ce clivage naissent les deux « concepts de contrôle » que les néo-gramsciens identifient et attribuent aux grandes firmes. Sans nécessairement postuler dès le début qu'un tel clivage existe<sup>45</sup>, je retiens l'idée de l'hétérogénéité des préférences au sein des communautés nationales des grandes firmes. Cette hétérogénéité peut, effectivement, se généraliser dans des projets stratégiques d'ensemble plus ou moins cohérents – ce qui fait écho à l'idée néo-gramscienne de « concepts de contrôle ». Ces divergences stratégiques peuvent se reproduire au niveau supranational à travers la constitution de coalitions transnationales de grandes firmes. On pourrait ainsi envisager la reproduction

---

<sup>44</sup> L'exposition la plus complète de cet aspect de la théorie néo-gramscienne est le chapitre introductif dans van der Pijl, 1984, pp. 1-34.

<sup>45</sup> Les résultats que je présente tout au long de la thèse tendent à soutenir une analyse selon laquelle le clivage finance-industrie n'existe que potentiellement et que sa manifestation dépend de l'évolution des structures capitalistiques et des conditions macroéconomiques dans lesquelles évoluent l'ensemble des grandes firmes.

du clivage finance-industrie à l'échelle paneuropéenne et non plus nationale. On peut désigner ce (potentiel) clivage de « fonctionnel », par opposition au clivage « national » évoqué précédemment.

Ces quelques éléments constitutifs de l'approche théorique de la thèse correspondent à la problématique présentée plus haut. Étant donné que la problématique en question fait de la dynamique microéconomique induite par la seconde révolution industrielle l'aiguillon central derrière le processus d'intégration européenne, elle est en harmonie avec une approche théorique développée à partir des concepts de base de l'interdépendance économique et de l'importance d'acteurs économico-politiques paneuropéens suscités par l'approfondissement de cette interdépendance. L'approche de la thèse est, de surcroît, solidement centrée sur les acteurs (les grandes firmes et les élites qui en détiennent le contrôle) aux stratégies desquels elle attribue l'évolution du processus d'intégration.

Le parti pris d'une approche théorique centrée sur les acteurs rejoint l'évolution récente dans le champ de l'économie politique institutionnaliste comparative, dont le courant des « Varieties of Capitalism » susmentionné en est l'exemple le plus important. Le postulat central de l'économie politique institutionnaliste comparative est qu'il existe des « modèles » nationaux de capitalisme qui se manifestent à travers des agencements particuliers des institutions qui régissent la vie économique dans chacun des pays<sup>46</sup>. L'activité économique est considérée comme une forme particulière de l'activité sociale qui est encadrée dans des contextes sociaux et canalisée par des dispositifs institutionnels. Ces dispositifs sont constitués par des institutions distinctes mais interdépendantes. La conception dominante dans la littérature est que ces dispositifs sont nécessairement complémentaires et cohérents, c'est-à-dire que chacune des institutions interdépendantes faisant partie de l'ensemble est façonnée de telle manière à ce que l'ensemble exprime une seule logique, un « modèle » de capitalisme. En conséquence, chaque courant établit une typologie de ces modèles, la plus connue étant celle de VoC, selon laquelle il existe deux grands modèles idéal-typiques : le modèle de la « liberal market economy » (LME) dont la Grande Bretagne et les États-Unis sont considérés comme les archétypes ; et celui de la « coordinated market economy » (CME) dont le Japon et l'Allemagne sont les archétypes. Les LMEs sont caractérisées par des institutions qui donnent libre cours à la concurrence entre les acteurs économiques alors que les CMEs privilégient la coordination comme modalité des rapports entre acteurs. Par exemple, dans les LMEs, les rapports entre investisseurs financiers et dirigeants des grandes firmes cotées sont régis par la demande constante émise par les premiers de la maximisation du rendement de leurs placements, alors que dans les CMEs des investisseurs « stratégiques » ou « patients » verrouillent le capital des grandes firmes et coopèrent avec leurs dirigeants de sorte à les mettre à l'abri de la pression que peuvent exercer des

---

<sup>46</sup> Pour un article faisant le point sur l'économie politique institutionnaliste comparative, voir Deeg and Jackson, 2007.



investisseurs financiers typiques des LMEs. Un autre exemple sont les relations entre patronat et syndicats. Dans les LMEs, la dynamique entre ces deux acteurs est conflictuelle alors que dans les CMEs la coopération, voire la cogestion dans le cas allemand, est la norme, à travers par exemple la présence de représentants syndicaux au sein des instances de direction des grandes firmes au même titre que les autres administrateurs.

L'économie politique institutionnaliste comparative remonte à la période des champions nationaux. Sa préoccupation principale durant cette période est de comparer les différents pays et d'en éclairer le fonctionnement voire de déterminer les avantages comparatifs institutionnels de chacun des modèles de capitalisme identifiés. Avec le passage à la période post-champions nationaux, l'approfondissement qualitatif de l'internationalisation économique et le processus de restructuration des capitalismes européens dont il a été question dans la précédente partie, le champ connaît une revitalisation. On s'attache alors à déterminer dans quelle mesure il y a un processus profond de convergence vers un modèle unique de capitalisme ou bien persistance de la diversité institutionnelle. La plupart des études empiriques convergent sur le constat que malgré des changements institutionnels importants il n'y a pas de convergence vers un seul et unique modèle de capitalisme. Le concept de « dépendance de sentier » est alors inventé pour expliquer la persistance de la variété institutionnelle. Ce concept postule une sorte d'inertie foncière qui constituerait une qualité intrinsèque à toute institution. Cependant, à partir du milieu des années deux mille, on commence à reconnaître que la littérature souffre d'une déficience structurelle qui est son analyse statique des institutions et sa difficulté à expliquer le changement institutionnel. « The emphasis, expliquent Richard Deeg et Gregory Jackson, is on understanding institutions as constraints on economic agents, rather than on the origins or evolutions of the institutions themselves »<sup>47</sup>. Autrement dit, le problème provient du fait que l'économie politique institutionnaliste a tendance à accorder le primat ontologique aux institutions elles-mêmes plutôt qu'à les considérer comme l'expression plus ou moins stabilisée de rapports entre les acteurs économiques eux-mêmes. Deeg et Jackson, en s'inspirant de tentatives récentes de rectification du problème<sup>48</sup>, proposent une conceptualisation nouvelle des institutions en tant que « ressources » et non plus en tant que « contraintes ». Ils considèrent que la tendance générale dans le champ de l'économie politique institutionnaliste est d'attribuer aux institutions une moindre capacité à déterminer les stratégies des acteurs et par conséquent d'attribuer à ces derniers

---

<sup>47</sup> Deeg and Jackson, 2007, p. 150. Mary O'Sullivan (2007) reprend cette même critique dans une étude de l'évolution du système financier français et en arrive à la conclusion que la rectification du problème passe par mettre les acteurs et leurs stratégies au centre de la démarche épistémologique. Je m'inspire en grande partie de la démarche développée par O'Sullivan dans cet article paru en 2007.

<sup>48</sup> Par exemple, Hall and Thelen, 2005 et Amable, 2003.



une plus grande autonomie et une capacité à modifier les institutions existantes lorsque celles-ci deviennent des obstacles à leurs stratégies. Leurs propositions s'inscrivent donc dans un mouvement général vers des approches davantage centrées sur les acteurs que par le passé, un mouvement généré par la difficulté des approches établies à expliquer le changement.

La conception des institutions qui sous-tend le présent travail s'inscrit donc également dans ce mouvement général. Je défend une conception des institutions en tant que cristallisations plus ou moins stabilisées dans le temps (des « équilibres politico-économiques » selon le terme de Bruno Amable) des interactions stratégiques entre les acteurs économiques, et notamment les plus importants d'entre eux, à savoir les grandes firmes. J'accorde, donc, le primat ontologique aux acteurs et non pas aux institutions, sans cependant nier le fait que les institutions puissent développer une autonomie relative à l'égard de ces derniers qui explique pourquoi dans certains cas elles peuvent constituer des contraintes. De même, les institutions peuvent apparaître comme des contraintes limitant la marge de manœuvre des acteurs qui s'écartent de l'équilibre stratégique établi tel qu'il se cristallise à travers les institutions. A partir de cette conception des rapports entre institutions et acteurs, la problématique développée dans les trois parties précédentes de cette introduction peut être conçue comme suit : la période des champions nationaux est caractérisée par la juxtaposition de différents dispositifs institutionnels nationaux au service de stratégies nationales distinctes, élaborées et mises à exécution par les groupes nationaux d'élites managériales. Avec le passage à la période post-champions nationaux, ces stratégies nationales sont remises en cause et un processus de redéfinition d'un équilibre stratégique cette fois paneuropéen et non plus national est en cours, ce qui implique le remodelage des dispositifs institutionnels de la période précédente en un dispositif institutionnel paneuropéen au service du nouvel équilibre stratégique paneuropéen en voie de définition.

Avant de clore cette partie sur l'approche théorique, une courte explication sur les matériaux de recherche mobilisés est nécessaire. La centralité des grandes firmes dans l'analyse que je propose a largement conditionné les pistes de recherche. D'abord, sur le plan de la littérature secondaire mobilisée, la conjonction de la focalisation sur les grandes firmes et de la disposition interdisciplinaire inhérente à l'approche d'économie politique internationale de la thèse m'ont amené à consulter divers ouvrages relevant, en dehors de l'économie politique internationale, de disciplines différentes. Pour en mentionner quelques unes des plus évidentes : l'histoire des entreprises, la théorie et l'histoire des firmes multinationales et celle de la gestion internationale (« international business studies »), la géographie économique ou la sociologie des groupes d'intérêt, des élites économiques et des politiques publiques.

Ensuite, sur le plan des sources primaires. Étant donné l'objet de la thèse, un terrain naturel aurait

été de conduire des entretiens avec des personnes compétentes pour parler des stratégies des grandes firmes françaises dans le cadre de l'intégration économique européenne des trois dernières décennies. De telles personnes seraient des dirigeants ou ex-dirigeants des grandes firmes françaises ou des organisations patronales françaises. Dans la pratique, il s'est avéré assez difficile d'obtenir de tels entretiens. La représentation du MEDEF à Bruxelles, par exemple, n'a pas donné suite à mes nombreuses sollicitations, malgré une réponse initiale timidement favorable à la demande d'un entretien. Il en a été de même pour le Cercle de l'Industrie. Quant à des entretiens avec des PDGs du CAC40, une tentative d'approcher l'un des personnages ayant joué un rôle central dans le déroulement des événements que j'analyse dans la thèse par le biais d'un de ses plus proches collaborateurs n'a pas abouti. Les seuls entretiens que j'ai pu obtenir ont été des rencontres avec des fonctionnaires de la Commission Européenne s'étant occupés dans le passé de politique industrielle, et ce lors d'un séjour doctoral que j'y ai effectué de septembre 2012 à février 2013. Mais ces quelques entretiens n'ont pas abouti à de grandes découvertes, les fonctionnaires interviewés étant plutôt réticents à déclarer des choses s'écartant du consensus affiché en public par la Commission ou à évoquer des conflits politiques.

Pour pallier à cela, je me suis tourné, d'une part, vers ce qu'on pourrait considérer comme des sources primaires « soft », à savoir des articles de presse ou des ouvrages journalistiques ; d'autre part, vers les publications d'organisations au sein desquelles les grandes firmes françaises ont été (ou sont) des acteurs centraux, comme l'ERT ou Paris Europlace. J'ai également cherché à mobiliser des ressources visuelles, comme des entretiens filmés de dirigeants de grandes firmes. Les possibilités offertes par internet et les bases de données électroniques à cet égard sont relativement importantes ; elles ont permis de réunir une masse importante d'informations qui sont mobilisées dans plusieurs chapitres.

## 5. Le plan de la thèse

Le reste de la thèse s'organise comme suit. Le premier chapitre présente une histoire synthétique de la période des champions nationaux. L'objectif du chapitre est de fournir une analyse de la période qui précède celle sur laquelle le travail de recherche s'est focalisé afin de pouvoir situer les développements ultérieurs dans une continuité historique.

Le chapitre 2 relève de la géographie économique. Il présente l'empreinte géographique, pour ainsi dire, des champions nationaux devenus champions européens et les compare à leurs concurrents américains. Enfin, le chapitre présente les grandes firmes françaises qui seront au cœur de l'analyse dans

les chapitres suivants.

Le chapitre 3 relève de la sociologie des élites. L'évolution des élites économiques françaises est présentée dans un premier temps, puis celle de l'activisme patronal et son redéploiement à l'échelle européenne. Enfin, le chapitre tente de déchiffrer dans quelle mesure l'émergence des champions européens conduit à une fusion sur le plan sociologique également des élites économiques des différents pays européens et d'y situer les élites françaises.

Le chapitre 4 examine l'évolution des politiques de promotion de l'industrie européenne. Il est question de politiques de promotion de l'industrie européenne et non pas de politique industrielle parce que sont comprises dans ces politiques la politique de la concurrence et la libéralisation des secteurs ayant constitué des monopoles publics durant la période des champions nationaux. La représentation courante en France est que la politique industrielle s'oppose à la politique de la concurrence ; de fait, on assimile la première à la partie la plus visible de la politique de promotion des champions nationaux en France, à savoir les mesures relevant de l'interventionnisme étatique, alors qu'en même temps une certaine politique de la concurrence joue un rôle également très important. Or, que ce soit au niveau des bureaucraties supranationales, des représentants des États-membres (français compris) ou des grandes firmes industrielles elles-mêmes, la politique de la concurrence est vue comme un moyen pour renforcer l'industrie européenne face à la concurrence américaine et japonaise.

Le chapitre 5 analyse l'intégration des systèmes financiers nationaux en un espace financier paneuropéen. Le chapitre 6 regarde de plus près l'un des aspects de l'intégration financière, à savoir la question de la structure financière des capitalismes européens, de la tentative de constituer un marché unique pour le « corporate control » en Europe et de la persistance d'un protectionnisme capitaliste national malgré l'intégration des systèmes financiers européens. Cette question est traitée de façon distincte de celle de l'intégration financière en général parce que, d'une part, elle revêt des enjeux de politique industrielle et, d'autre part, elle procède de développements distincts de ceux analysés dans le chapitre 5.

Enfin, le chapitre 7 examine la centralisation des politiques macroéconomiques, en particulier de la politique monétaire. Je conclus avec quelques réflexions sur les développements des années récentes dans chacun des domaines analysés dans les chapitres 4-7.

## *Chapitre 1*

### *L'intégration économique européenne des débuts à la « relance » des années quatre-vingt : la transition vers l'Europe du « big business »*

#### Introduction

Dans ce chapitre, je reviens sur le processus de transition vers l'Europe du « big business » qui précède la période qui fait l'objet de la thèse. Trois fils conducteurs structurent cette transition.

Le premier est le rôle déterminant des États-Unis dans la période cruciale de lancement du processus d'intégration économique européenne et l'évolution par la suite de la politique européenne des États-Unis une fois que le processus en question s'autonomise et acquiert sa propre dynamique. Les États-Unis sont au début de cette période le pays modèle pour ce qui concerne le développement de la grande firme et de la production à grande échelle qui lui est associée. C'est ce rôle pionnier qui fait de la république nord-américaine la première puissance mondiale et qui dans le même mouvement lui accorde le rôle d'arbitre des fortunes du continent européen ravagé par l'incapacité des puissances locales à s'accorder pour avancer de façon pacifique vers l'unification. Il existe de fait un lien particulièrement étroit entre le développement de la grande firme américaine et le contenu de la politique européenne des États-Unis dans les années cinquante.

La même logique dicte à l'administration fédérale les alliances à tisser en Europe afin d'atteindre les objectifs de sa politique européenne. C'est ici qu'intervient le deuxième fil conducteur. Il existe en Europe et en France, malgré la fragmentation économico-politique de la première moitié du vingtième siècle et le retard relatif de ce dernier pays dans ce domaine, des groupes sociaux et des forces politiques favorables à une politique d'ensemble permettant la transition vers l'Europe du « big business ». Ces forces, que l'on pourrait appeler les élites managériales, existent en raison du développement partiel de grandes firmes européennes suite à la seconde révolution industrielle et gravitent par la force des choses vers une alliance avec les États-Unis. Elles voient dans cette alliance une occasion d'éliminer les divers obstacles politiques au développement d'un « big business » européen. L'histoire de la période de transition décrite dans ce chapitre est donc également l'histoire du conflit entre ces forces et celles attachés au *statut quo*, un conflit qui va quasiment disparaître dans la période post-champions nationaux. Ce conflit se manifeste à propos du contenu des politiques publiques et, dans le cas français, à propos de la politique coloniale. De ce point de vue, les deux premiers fils conducteurs constituent l'élément de rupture avec les circonstances du passé.

Le troisième fil conducteur constitue l'élément de continuité. Il ne concerne pas les États-Unis mais les rapports entre les regroupements nationaux de forces politiques favorables au développement de l'Europe du « big business ». Malgré leur convergence autour de cet objectif, les différentes élites managériales nationales continuent de constituer des groupes nationaux clairement distincts qui opèrent au sein d'économies nationales encore très repliées sur elles-mêmes à cause de la crise des années trente et des conséquences de la guerre. En définitive, c'est cette raison qui explique pourquoi sur le plan géopolitique, le moteur du processus de l'intégration économique européenne est l'axe (interétatique) franco-allemand. Cette réalité conditionne le contenu concret du processus de transition vers l'Europe du

« big business ». Comme un tel point d'arrivée implique la constitution d'oligopoles à l'échelle européenne dans un marché unique intégré, chaque groupe national d'élites managériales poursuit une stratégie consistant à positionner au mieux les grandes firmes sous son contrôle en vue de l'éventuel avènement de ce marché unique. Cette stratégie des champions nationaux est mise en œuvre à partir d'une batterie de politiques aussi bien macroéconomiques que microéconomiques, ce qui signifie qu'en dehors de la politique commerciale extérieure (et la politique agricole, mais celle-ci revêt un intérêt marginal pour ce qui nous concerne ici) la quasi-totalité des politiques publiques continuent à être sous le contrôle des groupes nationaux d'élites managériales et à être conçues dans le but de servir la stratégie des champions nationaux.

Je développe, donc, dans ce qui suit une analyse largement construite autour de ces trois fils conducteurs. Le chapitre est découpé en trois périodes, en grande partie en fonction de l'évolution de la politique européenne des États-Unis. La première période est celle des choix (géopolitiques) fondamentaux qui conditionnent très fortement la suite de l'histoire. A ce stade, la politique européenne des États-Unis est déterminée par l'objectif géopolitique de stabilisation du continent européen. C'est cet objectif qui conditionne l'appui qu'apporte l'administration fédérale à Jean Monnet et les « modernisateurs » français et qui leur permet d'imposer à la fois le choix européen et celui de la modernisation économique. Ce sont ces deux choix qui permettent au processus d'intégration économique européenne d'être entamé à partir des années cinquante.

Une fois l'union douanière entrée en vigueur en 1958, la deuxième période peut débuter. Cette période voit l'apogée de la stratégie des champions nationaux en même temps que l'évolution de la politique européenne des États-Unis vers une position davantage soucieuse des intérêts économiques américains définis au sens strict. Cette évolution n'en fournit pas moins un nouveau stimulus à l'intégration économique européenne en la forme du « défi américain » des années soixante. Dès lors, les impulsions concurrentielles qui vont émaner de l'autre côté de l'atlantique agiront invariablement comme un stimulant puissant du processus.

La troisième période décrite dans ce chapitre débute en grande partie lorsque les États-Unis suspendent unilatéralement la convertibilité or du dollar en août 1971, inaugurant ainsi une période de conflit monétaire international qui incite les européens à commencer à développer un régime macroéconomique commun. En même temps, la stratégie des champions nationaux commence à être épuisée. Pour ces raisons, cette séquence est l'antichambre de la période post-champions nationaux qui constitue l'objet de la thèse.

## 1. Le lancement du processus d'intégration économique européenne : l'influence américaine et le choix européen de la fraction modernisatrice des élites françaises

Durant la période initiale du processus d'intégration économique européenne, le rôle joué par la politique européenne des États-Unis est déterminant. Les États-Unis sont alors à l'apogée de leur puissance et constituent la principale puissance européenne. Ceci signifie que tant que n'est pas réglée la question du statut de l'Allemagne dans le système européen issu de la Seconde Guerre mondiale, les États-Unis détiennent les clés de l'évolution ultérieure du capitalisme européen dans la mesure où il leur revient de décider du sort de l'Allemagne. La politique européenne des États-Unis durant cette période initiale délimite les marges de manœuvre des différents acteurs européens et renforce la position de ceux parmi eux qui partagent les objectifs de cette politique. Cette capacité des États-Unis arrive à son terme en 1955 avec l'intégration de l'Allemagne dans l'OTAN. A partir de ce moment-là, le processus d'intégration économique européenne s'autonomise des États-Unis et l'attitude de ceux-ci est de plus en plus déterminée par leurs intérêts économiques, tant commerciaux<sup>49</sup> que monétaires/financiers<sup>50</sup>, plutôt que par leurs intérêts géopolitiques<sup>51</sup>.

Si la politique européenne des États-Unis détermine le cadre global, les principaux défis que doivent relever les élites françaises durant les années cinquante découlent de l'état dans lequel se trouve le capitalisme français à la fin de la guerre. Ces défis sont essentiellement deux et bien que distincts, ils se rejoignent. D'abord, le choix entre modernisation de l'appareil productif et généralisation de la production à grande échelle ou protection des structures du capitalisme patrimonial dominant, choix qui oppose un camp « modernisateur » à un camp « malthusien ». Le deuxième choix est celui qui voit s'opposer le choix de l'insertion du capitalisme français dans les circuits commerciaux internationaux et en particulier dans le processus d'intégration commerciale continentale ou le choix de la poursuite de la protection du capitalisme national et du repli commercial sur l'empire. Ce choix oppose le camp libre-échangiste, favorable à une réorientation des échanges extérieurs français vers l'Europe, au camp protectionniste ou « autarchique ».

### *1.1 Le dessein américain pour l'Europe : la « politique de la productivité » au service de la*

---

<sup>49</sup> Dür, 2010, chapitre 4.

<sup>50</sup> Loriaux, 1991, chapitre 7 ; Eichengreen, 2008, pp. 126-149.

<sup>51</sup> Lundestad, 1997, chapitre 7.

### *« Porte ouverte » et contre le communisme*

A la fin de la deuxième guerre mondiale, les États-Unis sont la principale puissance économique et militaire mondiale. Bien que la production manufacturière américaine dépasse celle de chacune des autres puissances dès les années 1880 et que dès après la première guerre mondiale les États-Unis deviennent la principale source de crédit international<sup>52</sup>, la situation en 1945 est sans précédent. Déjà avant la fin de la guerre, les dirigeants américains se rendent compte que le renforcement relatif de la puissance américaine dans le système international qui résultera de l'issue de la guerre leur fournit une opportunité de façonner selon les intérêts économiques et les objectifs politiques américains le système international<sup>53</sup>.

#### 1.1.1 Les sources de la prépondérance et de la politique européenne américaines à la fin de la Seconde Guerre mondiale

Ces intérêts et objectifs sont en place dès le début du vingtième siècle. A la fin du dix-neuvième siècle, l'industrie américaine connaît une « révolution structurelle »<sup>54</sup>. L'introduction de la politique antitrust avec le Sherman Act en 1890 stimule un vaste mouvement de concentrations industrielles qui aboutit à l'émergence d'industries oligopolistiques structurées à l'échelle d'un grand marché de taille continentale. Cette transformation des conditions de la concurrence marchande permet la rationalisation des activités de production, la réalisation d'économies d'échelle et de gamme et l'introduction des techniques « fordistes » de production<sup>55</sup>. Le résultat en est l'augmentation exponentielle de la productivité du travail dans l'industrie américaine, ce qui stimule l'émergence économique et politique des États-Unis dans le système international ainsi que la « maturation » de la forme de la firme multinationale par le biais du développement des investissements des grandes firmes américaines en dehors de leur territoire d'origine<sup>56</sup>.

Progressivement, cette évolution de la position relative de l'industrie américaine à l'égard de ses concurrentes européennes conduit à l'abandon de la politique internationale traditionnelle des États-Unis

---

<sup>52</sup> Krasner, 1978, p. 56.

<sup>53</sup> Layne, 2006, pp. 39-50.

<sup>54</sup> Djelic, 1998, chapitre 1 ; sur la première grande vague de concentrations dans l'industrie américaine, voir Lamoreaux, 1985 et Sklar, 1988.

<sup>55</sup> Chandler, 1990, pp. 47-234.

<sup>56</sup> Wilkins, 1974.



fondée sur le protectionnisme commercial et l'isolationnisme politique. Ceci aboutit dès la fin de la première guerre mondiale à la formulation de la doctrine wilsonienne (l'« internationalisme libéral ») et la tentative du gouvernement fédéral d'accroître son influence dans les affaires mondiales à travers la création d'une organisation internationale, la Société des Nations. La politique économique internationale des États-Unis est la pierre angulaire de leur politique internationale générale, et a été résumée par la célèbre formule de la « Porte Ouverte »<sup>57</sup>. Tranchant avec la méthode de la conquête coloniale, l'objectif de la politique de la « Porte Ouverte » est de garantir un système économique international ouvert aux flux de marchandises et de capitaux américains. Le moyen politique de cette ambition est la pacification des relations politiques entre puissances européennes et leur organisation à travers un système permanent de négociations interétatiques. La politique européenne des États-Unis qui découle de cette orientation durant les années vingt préfigure leur politique dans le deuxième après-guerre<sup>58</sup>. L'objectif des États-Unis à partir de Versailles est la mise en place d'une économie européenne intégrée et interdépendante. Ils considèrent qu'un marché européen commun conduira à une Europe économiquement ouverte et politiquement stable en améliorant les performances des capitalismes européens. Cette stabilisation du continent européen passe, comme durant le deuxième après-guerre, par la réhabilitation de l'économie allemande. Les États-Unis sont donc les principaux instigateurs des plans Dawes et Young dont l'objectif est de régler la question des réparations de guerre allemandes. Mais la capacité des autres puissances victorieuses, que sont la Grande Bretagne et la France, à conduire une politique indépendante restreint celle des États-Unis à imposer la leur. Leur échec et les événements des années trente renforcent la conviction des dirigeants américains que les nationalismes européens conduisent à des résultats contraires à leurs intérêts et objectifs.

Les dirigeants américains établissent un lien de cause à effet entre les nationalismes économiques et les rivalités interétatiques et l'instabilité économique et politique concomitantes<sup>59</sup>. Ils y attribuent l'arrivée au pouvoir de régimes dictatoriaux et surtout la tendance à la fragmentation et à la fermeture de l'économie mondiale. Leur cible principale durant les années trente est le système des préférences impériales établi par la Grande Bretagne en 1932 qui menace la position de leurs exportateurs dans les marchés du Commonwealth britannique<sup>60</sup>.

---

<sup>57</sup> L'interprétation de la politique internationale des États-Unis à travers la grille d'analyse de la « Porte Ouverte » est étroitement associée à l'historien William Appleman Williams et ses disciples, qui constituent le courant « révisionniste » parmi les historiens américains de la politique étrangère de leur pays. L'ouvrage fondateur est Williams, 1962. Voir aussi Bacevich, 2002, chapitre 2. Layne (2006) s'en inspire très largement ; cf. pp. 29-36.

<sup>58</sup> Layne, 2006, pp. 39-40.

<sup>59</sup> Ibid, pp. 43-44.

<sup>60</sup> Dür, 2010, chapitre 2.

Avant même leur entrée en guerre en 1941 les États-Unis commencent à élaborer une stratégie pour l'après-guerre. Aussi bien les organisations économiques internationales (le FMI et la Banque Mondiale) issues des conférences de Dumbarton Oaks et de Bretton Woods en 1944 que le plan Marshall (de sa dénomination officielle « European Reconstruction Program ») de 1947 puisent leurs origines dans différents scénarios établis durant cette période<sup>61</sup>.

A la fin de la guerre, l'orientation du gouvernement fédéral est d'obtenir des engagements de la part des gouvernements français et britannique en vue d'établir un système économique international libre-échangiste en échange d'aide financière sous forme de prêts<sup>62</sup>. Les États-Unis tentent également d'obtenir le retour rapide à la convertibilité des monnaies nationales de leurs alliés dans l'objectif d'établir un système financier international où la mobilité des capitaux n'est pas entravée<sup>63</sup>.

En ce moment encore, la politique économique internationale des États-Unis est dominée par les banquiers de Wall Street et leur relais dans l'administration fédérale qu'est le département du Trésor<sup>64</sup>. Leur priorité est de revenir aussi rapidement que possible à un régime de convertibilité libre des monnaies, et le moyen pour ce faire est d'imposer des politiques financières orthodoxes aux pays européens. En même temps, les États-Unis poursuivent en Allemagne une politique de limitation de la production industrielle et de décartellisation et de déconcentration de l'industrie lourde – jugée coupable d'avoir collaboré avec les nazis.

### 1.1.2 La politique européenne des États-Unis à partir de 1947

Deux raisons font que la politique menée entre 1945 et 1947 échoue et est donc révisée à partir de 1947 et la mise en place du plan Marshall. D'abord, les États-Unis échouent à imposer la convertibilité des monnaies et les politiques financières orthodoxes qui doivent permettre d'y aboutir<sup>65</sup>. La reprise de l'activité économique et la dépendance des économies européennes des importations américaines génèrent des déséquilibres dans leurs balances de paiement, ce qui alimente la spéculation contre leurs monnaies et stimule une fuite de capitaux vers le dollar. Cette fuite de capitaux résulte également de l'instabilité politique et économique, accentuée par le dur hiver de 1946/7, mais aussi – c'est la deuxième

---

<sup>61</sup> Layne, 2006, p. 42 ; van der Pijl, 2006, p. 36.

<sup>62</sup> Lynch, 1997, pp. 24-51.

<sup>63</sup> Helleiner, 1994, p. 52-58.

<sup>64</sup> Ibid ; Defraigne, 2004, pp. 151-153.

<sup>65</sup> Helleiner, 1994, p. 54-55.

raison de l'échec de la politique initiale – par la politique menée en Allemagne. La limitation de la production industrielle allemande déséquilibre les autres économies européennes et crée une situation sociale et politique difficile en Allemagne même, laquelle augmente le coût économique de l'occupation<sup>66</sup>.

Le conflit au sein de l'administration américaine s'intensifie à mesure que la stratégie suivie n'apporte pas les résultats escomptés. L'autre pôle dans ce conflit est représenté par le gouvernement militaire dans la zone allemande sous occupation américaine et en particulier sa division économique<sup>67</sup>. Ses alliés à Washington sont les départements d'État et de la Guerre. Au sein de ces structures, on s'inquiète des effets politiques et sociaux de la politique suivie et on cherche à stimuler autant que possible la reprise de la production industrielle allemande. On craint que la politique suivie n'accentue l'attrait des partis communistes ouest-européens ainsi que le crédit dont jouit déjà l'URSS auprès des populations des pays de l'Europe occidentale<sup>68</sup>. Le général Clay, chef du gouvernement militaire américain en zone occupée, déclare que « There is no choice between becoming a communist on 1500 calories and a believer in democracy on 1000 calories. It is my sincere belief that our proposed ration allowance in Germany will not only defeat our objective in the middle Europe but will pave the way to a Communist Europe »<sup>69</sup>. Leur approche procède de l'analyse selon laquelle une Allemagne économiquement faible sera une force déstabilisatrice en Europe ainsi qu'un fardeau financier pour les États-Unis.

Le plan Marshall vise donc à la fois à neutraliser les effets de la fuite des capitaux européens privés aux États-Unis<sup>70</sup> qu'à acheter l'acquiescement français à la réhabilitation de l'économie allemande<sup>71</sup>. Pour le rendre plus acceptable devant le Congrès américain, il est présenté en termes d'une lutte contre le communisme soviétique.

---

<sup>66</sup> Defraigne, 2004, p. 152.

<sup>67</sup> Djelic, 1998, 81-86.

<sup>68</sup> La politique européenne de l'URSS n'est pas la principale source d'inquiétude pour les dirigeants américains. Staline se montre très content avec le partage de Yalta et le respecte scrupuleusement en abandonnant les partisans communistes dans la guerre civile grecque. Quant à l'Allemagne, l'URSS est prête à un « grand bargain » pour réunifier, démilitariser et neutraliser le pays. Aussi tard que 1952 et 1953 les dirigeants staliniens tentent une ouverture allant dans ce sens, mais celle-ci est rejetée par Washington qui ne veut absolument pas d'une Allemagne neutre. Layne, 2006, pp. 51-70.

<sup>69</sup> Cité in Defraigne, 2004, p. 152.

<sup>70</sup> Helleiner, 1994, pp. 58-62. Le volume total de l'aide financière fournie par le plan Marshall est inférieur à celui des capitaux européens privés s'étant enfuis aux États-Unis durant la même période.

<sup>71</sup> Layne, 2006, pp. 84-85. Un thème récurrent chez Layne est l'idée selon laquelle les objectifs découlant de l'orientation de la « Porte Ouverte » sont le principal facteur explicatif de la politique européenne des États-Unis, l'attitude vis-à-vis l'URSS n'intervenant que dans un deuxième temps. La décision de réhabiliter l'économie allemande peut potentiellement recréer les conditions débouchant sur une guerre. Pour empêcher cela et rassurer les autres pays européens – notamment la France – les États-Unis mettent en place une politique de « double containment » (« double endiguement ») dirigée à la fois contre l'URSS et contre l'Allemagne. Geir Lundestad (1997) souligne également que l'endiguement de l'Allemagne est le facteur le plus important en termes géopolitiques de la politique européenne des États-Unis depuis la Seconde Guerre mondiale. Klaus Schwabe (2002) insiste sur le fait que les États-Unis soutiennent la création d'institutions européennes supranationales comme un moyen d'endiguer l'Allemagne.

Le plan Marshall repose sur ce que l'historien économique Charles S. Maier a appelé « la politique de la productivité »<sup>72</sup>. Les promoteurs du plan Marshall, essentiellement des dirigeants industriels regroupés dans le Committee for Economic Development (CED), un regroupement patronal progressiste né en 1942 et dont les membres jouent un rôle important dans les structures administrant l'économie de guerre aux États-Unis, s'inspirent en grande partie de l'expérience du New Deal des années trente. Ce groupe de dirigeants industriels est influencé par les idées keynésiennes et prône des politiques financières peu orthodoxes. Dans leur conception, le plan Marshall doit permettre d'atteindre les objectifs généraux de la politique de la « Porte Ouverte » en imposant une « révolution structurelle » à l'industrie européenne qui garantisse l'augmentation de la productivité du travail. Ceci doit permettre de pacifier les relations sociales et ainsi d'éloigner le spectre de l'arrivée au pouvoir de partis tentés de « fermer » les économies européennes à la pénétration économique américaine, voire de les faire basculer dans la sphère d'influence soviétique. Cette conception est résumée par la célèbre formule de l'administrateur central du plan Marshall Paul Hoffman (l'un des fondateurs du CED et président de la firme automobile Studebaker Corporation), selon laquelle le plan Marshall est un concours « between the American assembly line and the Communist party line »<sup>73</sup>.

A partir de 1947 les États-Unis abandonnent également la ligne orthodoxe en matière de politiques financières<sup>74</sup>. Afin d'éviter l'imposition de sévères cures d'austérité dans les pays européens, lesquelles risqueraient également de provoquer des effets déstabilisateurs, ils renoncent à obtenir la convertibilité en dollars des monnaies européennes dans le court terme et acquiescent à la mise en place de mesures de libéralisation des échanges européens discriminantes à l'égard des exportateurs américains<sup>75</sup>. Ils acceptent l'élimination des mesures protectionnistes quantitatives entre pays européens dans le cadre de l'Organisation Européenne de Coopération Économique (OECE), ainsi que la mise en place de l'Union Européenne des Paiements (UEP) en 1950, qui favorise le rétablissement de l'équilibre des balances des paiements des pays européens en permettant de substituer aux importations américaines des importations en provenance d'autres pays européens. Enfin, les États-Unis acceptent, malgré les craintes de leurs sidérurgistes, la mise en place de la CECA, puisqu'ils voient en elle le moyen de faire accepter par la France la réhabilitation de l'économie allemande<sup>76</sup>.

Le plan Marshall place ainsi la politique économique internationale des États-Unis en Europe

---

<sup>72</sup> Maier, 1978. Voir aussi van der Pijl, 2006, pp. 33-38.

<sup>73</sup> Cité in van der Pijl, 2006, p. 38.

<sup>74</sup> Helleiner, 1994, pp. 62-72.

<sup>75</sup> Dür, 2010, pp. 83-100.

<sup>76</sup> Lundestad, 1997, p. 84.

occidentale à partir de 1947, et jusqu'à la fin des années cinquante, entre les mains d'un groupe de dirigeants industriels clairement associés avec les traits caractéristiques de l'industrie américaine, au détriment des banquiers de Wall Street qui avaient l'ascendant sur cette politique durant la période 1945/47. Ces dirigeants industriels s'emploient à faire du plan Marshall un levier pour favoriser la transformation de l'industrie européenne<sup>77</sup>. Ils cherchent à libéraliser les échanges entre pays européens, en conditionnant l'aide financière américaine à une coopération entre pays européens au sein de l'OECE, à promouvoir la mise en place de politiques antitrust européennes, à importer les pratiques tayloriennes de gestion des procès de travail, à promouvoir l'association du mouvement ouvrier à l'effort de productivité et à stimuler la réalisation d'économies d'échelle et de gamme à travers la rationalisation de la production au sein de grandes firmes. De façon cruciale, ils perçoivent les avantages d'un grand marché continental intégré et appuient donc toutes les initiatives qui vont dans ce sens.

Cette politique américaine révisée à partir de 1947 conditionne fortement les marges de manœuvre des dirigeants français en même temps qu'elle renforce la position de ceux dont les objectifs sont les plus proches de la politique américaine. Leur chef de file est Jean Monnet, ancien négociant en spiritueux devenu après un passage par la Société des Nations banquier d'affaires à Wall Street durant l'entre-deux-guerres puis commissaire au ravitaillement du Gouvernement Provisoire de la République Française (GPRF) à Alger à partir de 1943. Avant de se retrouver à Alger, Monnet est à Washington où il est associé à la planification de l'effort de guerre américain et côtoie à ce titre les dirigeants industriels regroupés au sein du CED. Il entretient par la suite des relations personnelles avec bon nombre des membres de l'establishment américain et son expérience américaine transparaît comme une influence évidente sur ses idées et objectifs<sup>78</sup>.

### *1.2 Les conséquences de la politique européenne des États-Unis sur les choix de la France*

La politique européenne des États-Unis, telle qu'elle est révisée à partir de 1947 et mise en œuvre à travers le plan Marshall et les pressions exercées en faveur de la réhabilitation économique, politique et militaire de l'Allemagne, détermine de façon cruciale la gamme des choix qui se présentent aux

---

<sup>77</sup> C'est le thème de l'ouvrage de Djelic, 1998.

<sup>78</sup> La lecture des mémoires de Monnet (1976) en fournit une illustration claire. Les références à la politique antitrust américaine ou l'idée de la création d'un district fédéral autonome des États-membres pour héberger les institutions supranationales européennes, pour ne pas parler du terme « États-Unis d'Europe », rendent manifeste l'inspiration américaine des idées de Monnet.

dirigeants français. D'une part, la « politique de la productivité » menée par les dirigeants de l'Economic Cooperation Administration (ECA – l'administration américaine chargée de l'exécution du plan Marshall) renforce la position des « modernisateurs » français face aux élites économiques traditionalistes ; d'autre part, la décision de réhabiliter l'Allemagne oblige la France à abandonner sa politique traditionnelle vis-à-vis de l'Allemagne et de formuler une nouvelle politique allemande.

### 1.2.1 La situation du capitalisme français à la fin de la guerre et le clivage entre « modernisateurs » et « malthusiens »

A la fin de la guerre, la légitimité et l'initiative politiques en France sont du côté des forces politiques et sociales impliquées dans la résistance, lesquelles sont très majoritairement situées à gauche et au centre de l'échiquier politique<sup>79</sup>. Ces forces s'appuient sur une couche de hauts fonctionnaires issus en partie de la résistance. Ceux-ci sont concentrés au Commissariat Général au Plan sous la direction de Jean Monnet, au Trésor sous celle de François Bloch-Lainé et à la tête d'une série de grandes firmes nationalisées à la Libération. Leur expertise et la grande influence dont ils jouissent leur valent rapidement la désignation de « technocrates »<sup>80</sup>.

La première des tâches des nouveaux dirigeants français est de dresser un diagnostic des raisons ayant conduit à la défaite en 1940 et d'attribuer les responsabilités pour ce résultat. Le diagnostic est relativement aisé à dresser : il se résume pour l'essentiel au retard accumulé par l'économie française vis-à-vis des économies des puissances européennes concurrentes et notamment de l'Allemagne. Ce retard se reflète dans la croissance très inégale des économies nationales durant les années trente et encore plus durant les années de guerre (cf. tableau 1), mais également dans la diminution significative de la part de la France dans le commerce international. Selon les calculs de Paul Bairoch, alors qu'en 1929, la part de la France dans les exportations mondiales est de 6%, en 1937 elle ne s'élève plus qu'à 3,7%. Sa part dans les exportations des pays européens chute durant la même période de 12,6% à 8,3%<sup>81</sup>. Ce retard explique l'infériorité militaire de la France et donc son déclin géopolitique qui la voit exclue de la table des négociations des nations victorieuses à Téhéran, Yalta et Potsdam.

---

<sup>79</sup> Dans la première assemblée constituante élue en octobre 1945, les partis de gauche (PCF et SFIO) sont majoritaires avec 305 sièges sur 586. Suivent les forces de centre et centre-gauche (MRP, Radicaux et UDSR) avec 221 sièges. La droite n'obtient que 53 sièges.

<sup>80</sup> Granou (1977) les désigne par le terme de « bourgeoisie intellectuelle étatique ». Sur les origines de cette « technocratie », voir Denord, 2007, pp. 73-88.

<sup>81</sup> Bairoch, 1993, p. 13.

Tableau 1 : Évolution du PIB, 1913-1944 (1913=100)<sup>82</sup>

	France	Allemagne	Royaume-Uni	États-Unis
1918	63,9	82	113,2	114,8
1929	134,4	121,1	111,9	163
1932	114,7	102	106,2	117,1
1938	129,7	169,1	132,5	152,9
1944	65,2	207,5	161,6	318,7

La collaboration entre les élites économiques françaises et les nazis durant l'occupation<sup>83</sup> contribue largement à ce que les forces issues de la résistance attribuent au patronat traditionaliste et patrimonial la responsabilité pour la défaite et plus largement pour la « décadence » française<sup>84</sup>, le terme de l'époque désignant le déclin relatif du capitalisme français durant l'entre-deux-guerres. Le patronat traditionaliste est en particulier accusé de n'avoir pas su moderniser l'économie française. En 1938, la production industrielle ne dépasse pas son niveau de 1913 et durant les années trente l'investissement net en France est nul. En 1945, l'âge moyen des machines est de trente ans, alors qu'en Grande Bretagne il est de huit et aux États-Unis de cinq. « The problem », en conclut Frances Lynch en citant un rapport préparé en septembre 1945 pour le ministre des finances René Pleven, « stemmed not from the war but from the lack of investment in the 1930s »<sup>85</sup>.

Cette analyse existe déjà durant l'entre-deux-guerres, principalement parmi les forces de gauche. Marie-Laure Djelic indique que l'origine du terme « malthusianisme économique » remonte à des parlementaires socialistes des années vingt<sup>86</sup>. Le terme est alors utilisé pour désigner toutes les pratiques ou politiques publiques visant à rétablir l'équilibre des marchés à travers une restriction de l'offre, allant des cartels et ententes entre producteurs aux mesures administratives visant à réduire les capacités de production. La cible des parlementaires ayant inventé le terme est le cartel international sidérurgique, accusé d'être à l'origine des faibles capacités productives des firmes sidérurgiques françaises. Mais les forces défendant ce « malthusianisme économique » restent dominantes durant les années trente.

La pratique de la « cartellisation défensive » remonte à la période d'avant la première guerre mondiale. Mais c'est avec la crise des années trente qu'elle se généralise et devient le mode dominant d'organisation des marchés européens<sup>87</sup>, par opposition à ce qui se passe aux États-Unis où l'intégration

<sup>82</sup> Source : Maddison, 1991 pp. 212-215.

<sup>83</sup> Voir Lacroix-Riz, 2013.

<sup>84</sup> Weber, 1986, pp. 83-88 ; Djelic, 1998, pp. 74-76.

<sup>85</sup> Lynch, 1997, pp. 8-9 (production industrielle) et p. 31 (citation).

<sup>86</sup> Djelic, 1998, p. 62.

<sup>87</sup> Defraigne, 2004, pp. 106-109 ; Djelic, 1998, pp. 45-46.



et la taille du marché domestique ainsi que la tradition antitrust développée depuis le Sherman Act favorisent les opérations de concentration et de rationalisation des capacités de production. Les pouvoirs ainsi que l'opinion publics développent alors une attitude de plus en plus favorable aux ententes entre producteurs<sup>88</sup>. Le patronat, à travers son organisation faîtière – la Confédération Générale de la Production Française – réclame même des mesures législatives favorisant les ententes voire les rendant obligatoires<sup>89</sup>. L'exemple le plus célèbre est celui du cartel international sidérurgique. L'industrie sidérurgique revêt une importance cruciale à l'époque, de par son rôle de fournisseur aux industries de la seconde révolution industrielle alors en plein essor ainsi que par son importance pour l'industrie de l'armement. En 1933, le cartel international établi en 1926 est révisé de façon à partager les marchés à l'exportation et écarter le danger de dumping. Frances Lynch explique que « the agreement enabled the French steel industry to maintain its high price on the domestic market and thereby shield itself from the worst effects of the depression. But in the absence of competition and in the face of declining demand it was under no pressure to change or modernize its structure in any way »<sup>90</sup>.

En dehors de la tentative de protéger les marchés domestiques de la concurrence étrangère, le « malthusianisme économique » de l'entre-deux-guerres s'explique également par la persistance d'une multitude de firmes de petite et moyenne taille, d'un patronat patrimonial ainsi que de formes de propriété du capital protégeant les intérêts familiaux et individuels au détriment des formes favorisant la socialisation de la propriété<sup>91</sup>. Par conséquent, la « révolution managériale » ayant accompagné l'émergence de la grande firme aux États-Unis<sup>92</sup> n'est toujours pas arrivée en France, où, selon les calculs de Youssef Cassis, près des trois quarts des dirigeants des 56 plus grandes firmes françaises en 1929 sont fils d'hommes d'affaires<sup>93</sup>. Durant les années vingt et trente, la tendance à l'accroissement de la taille des firmes françaises se cantonne à quelques secteurs industriels seulement, notamment l'automobile et des secteurs industriels qui lui sont liés (la pneumatique avec Michelin ou le raffinage de pétrole avec la Compagnie Française des Pétroles)<sup>94</sup>. Entre 1906 et 1936, le nombre de firmes industrielles employant plus de 1000 salariés augmente de 215 à 296 seulement<sup>95</sup>. La guerre paraît même avoir inversé cette lente progression. En 1952, seulement 985 firmes emploient plus de 500 salariés, alors qu'elles sont déjà 1134

---

<sup>88</sup> Asselain, 1984, p. 40.

<sup>89</sup> Djelic, 1998, p. 45. Les nazis peu après leur arrivée au pouvoir adoptent des lois rendant les cartels obligatoires.

<sup>90</sup> Lynch, 1997, p. 60.

<sup>91</sup> Comme la forme « corporate » qui se généralise aux États-Unis durant la même période ou la forme de société anonyme (SA) qui peine à décoller en France Djelic, 1998, pp. 44-45.

<sup>92</sup> Burnham, 1941 ; Chandler, 1977.

<sup>93</sup> Cassis, 1997, p. 124.

<sup>94</sup> Ibid, pp. 54-62.

<sup>95</sup> Djelic, 1998, p. 43.

à en faire autant en 1931<sup>96</sup>. Le développement de grandes firmes prend du retard non seulement par rapport aux États-Unis mais également par rapport à la Grande Bretagne et l'Allemagne<sup>97</sup>. Selon Youssef Cassis, en 1929, 186 firmes britanniques remplissent son critère en termes de capital social de la grande firme, contre 55 allemandes et seulement 2 françaises. En 1953, les chiffres respectifs sont 150, 67 et seulement 12 pour la France<sup>98</sup>. La persistance de petites et moyennes firmes et leur attachement aux ententes privées expliquent l'absence de mouvement important d'opérations de concentration durant les années trente<sup>99</sup> ainsi que l'essor bloqué de la forme de propriété socialisée du capital. En 1954 encore, seulement 3% des firmes industrielles françaises ont le statut de SA<sup>100</sup>, alors que la forme de société à responsabilité limitée (SARL), permettant un élargissement partiel des capitaux centralisés au sein d'une même firme tout en protégeant le contrôle attaché à chaque part du capital, introduite en 1925, se développe rapidement durant les années trente<sup>101</sup>.

Cette situation plonge ses racines, selon l'analyse d'André Granou, dans la défaite de la « bourgeoisie financière [...] née dans le milieu du XIXème siècle du développement de formes de financement adéquates à un élargissement de l'accumulation du capital qui lève l'obstacle que la propriété privée des moyens de production constitue, dès lors qu'elle s'identifie à une propriété patrimoniale »<sup>102</sup>. Cette défaite remonte à l'époque du second empire où le régime noue une alliance avec les frères Péreire – représentants de cette « bourgeoisie financière » - et lance une politique de grands travaux ainsi qu'une politique commerciale libre-échangiste à partir de 1860. Mais cette nouvelle orientation est rapidement abandonnée, sous la pression des intérêts établis<sup>103</sup>, et notamment ceux de la « haute banque »<sup>104</sup>. La chute des frères Péreire en septembre 1867 et la liquidation du Crédit Mobilier quelques années plus tard, ainsi que la fin de la politique commerciale libre-échangiste avec l'introduction du tarif Méline en 1892 signent la défaite de la « bourgeoisie financière ». Cette défaite marque le développement ultérieur du capitalisme français et permet au patronat traditionaliste et patrimonial, contrôlant une multitude de petites et moyennes firmes et dépendant du protectionnisme, de déterminer en grande partie les orientations des décennies suivantes.

La référence au tarif Méline permet de faire le lien avec un dernier aspect qui est pointé du doigt

---

<sup>96</sup> Weber, 1986, p. 93.

<sup>97</sup> Cassis, 1997, pp. 27-30 et 54-62.

<sup>98</sup> Ibid, p. 33.

<sup>99</sup> Ibid, p. 54.

<sup>100</sup> Djelic, 1998, p. 6.

<sup>101</sup> Ibid, p. 44.

<sup>102</sup> Granou, 1977, p. 15. Le chapitre 1 de cet ouvrage retrace le processus de défaite de la « bourgeoisie financière » au profit du patronat traditionnel et patrimonial.

<sup>103</sup> Djelic, 1998, p. 47.

<sup>104</sup> Granou, 1977, p. 17.

par les « modernisateurs » à la fin des années quarante, à savoir le repli protectionniste sur l'empire intervenu durant les années trente. Entre 1926 et 1938, les importations en provenance de la zone franc passent de 15,6% à 26,4% des importations totales de la métropole ; pour les exportations, la progression est encore plus marquée puisque les pourcentages respectifs sont de 11,6% et 26,5%<sup>105</sup>. Ce repli est conforme aux préconisations des partisans de la stratégie « autarchique »<sup>106</sup>, dont la première mise en application est précisément le tarif Méline. Ceux-ci prônent la constitution d'une union douanière avec les colonies et le relèvement des tarifs afin de se garantir des débouchés et se protéger de la concurrence étrangère. Les « autarchiques » prônent, afin de garantir voire élargir ces débouchés coloniaux, l'accroissement du pouvoir d'achat dans les colonies en accordant aux produits des industries du secteur primaire de celles-ci un accès préférentiel au marché français. Cela revient à subventionner les colonies puisque les prix pratiqués par leurs firmes exportatrices sont supérieurs aux prix moyens sur le marché mondial, ce qui pèse sur la compétitivité des firmes importatrices de la métropole. L'industrie cotonnière, incapable de faire face à la concurrence internationale en raison de sa structure très fragmentée, dominée par de très petites firmes de type familial, en est le principal partisan<sup>107</sup>. Durant les années trente, dans un contexte de guerre commerciale entre pays industrialisés, les industries automobile et sidérurgique se rallient à la stratégie « autarchique » de façon temporaire.

L'analyse qui est faite par les « modernisateurs » reprend les critiques adressées à ce repli dès sa mise en œuvre dans les années trente par des économistes libéraux et des hauts fonctionnaires<sup>108</sup>. Le repli commercial sur l'empire, en soustrayant les firmes françaises à la concurrence internationale et en leur offrant des débouchés assurés, retarde voire empêche leur modernisation et conduit à la sclérose de l'appareil productif français. Les « modernisateurs » prônent donc la libéralisation des échanges et la réinsertion du capitalisme français dans les circuits du commerce international entre pays capitalistes avancés<sup>109</sup>.

Le programme des « modernisateurs » est donc en rupture avec l'orientation principale du capitalisme français depuis un demi-siècle. Leur objectif est d'effacer les effets de la défaite de la « bourgeoisie financière » et d'imposer une « révolution structurelle » semblable à celle intervenue aux États-Unis un demi-siècle plus tôt. De là découlent leurs principaux objectifs : « rassembler les moyens financiers nécessaires à la concentration des moyens de production et à la restructuration des procès de

---

<sup>105</sup> Lynch, 2006, p. 219.

<sup>106</sup> Marseille, 1984, pp. 187-206.

<sup>107</sup> Ibid, pp. 188-196. Jules Méline est député des Vosges, région où se concentre l'industrie cotonnière.

<sup>108</sup> Ibid, pp. 352-357.

<sup>109</sup> Lynch, 2006, p. 220 ; Granou, 1977, p. 47.

travail » afin « d'engager la transformation des conditions de production sur une large échelle », « "restaurer dans l'économie le jeu de la concurrence" », « affronter la "compétition internationale" », constituer des « ensembles économiques européens », s'attaquer « au corporatisme interne et au protectionnisme douanier »<sup>110</sup>. Leur stratégie pour ce faire, à savoir le maniement de l'intervention étatique, marque fortement la physionomie du capitalisme français, dont les traits étatistes vont devenir très prononcés. Elle marque aussi la physionomie des nouvelles élites économiques que les « modernisateurs » vont s'employer à fabriquer. C'est en cela que l'évolution de l'intégration européenne du capitalisme français doit être examinée de pair avec celle des élites économiques en question.

### 1.2.2 La « politique de la productivité » des États-Unis renforce la position des « modernisateurs »

La politique prônée par les « modernisateurs » s'identifie à peu de choses près à la « politique de la productivité » des administrateurs du plan Marshall. Dès lors, une alliance se noue entre eux, dont le personnage clé est Jean Monnet. La première conséquence en France de la politique européenne des États-Unis se situe à ce niveau. L'influence des États-Unis en Europe durant cette période initiale agit comme un puissant levier contre celle des éléments traditionalistes au sein des élites économiques françaises. En renforçant la position des « modernisateurs », la politique européenne des États-Unis accélère le processus de restructuration du capitalisme français, que les « modernisateurs » considèrent comme un préalable avant d'envisager la pleine libéralisation des échanges commerciaux avec les autres pays européens<sup>111</sup>.

Les « modernisateurs » ont trois moyens cruciaux à leur disposition. Le premier est le contrôle sur des secteurs clés de l'économie française (énergie, transports, crédit, automobile avec Renault), obtenu grâce aux nationalisations effectuées à la Libération. Les nationalisations sont considérées par toutes les forces politiques issues de la résistance, y compris les gaullistes et les démocrates-chrétiens, comme « une condition nécessaire à la modernisation de l'économie et à la rupture avec le malthusianisme »<sup>112</sup>. Le deuxième moyen, et probablement le plus crucial, est le contrôle sur le système financier, orchestré par la direction du Trésor qui se trouve au cœur d'un ensemble de cercles

---

<sup>110</sup> Granou, 1977, p. 48.

<sup>111</sup> Lynch, 2006, p. 220 ; Asselain, 2006.

<sup>112</sup> Weber, 1986, p. 88.

concentriques d'établissements financiers <sup>113</sup>. Le premier de ces cercles est composé par des établissements parapublics spécialisés dans tel ou tel secteur d'activité (la Caisse des Dépôts, le Crédit National, le Crédit Agricole et ainsi de suite) ; puis viennent les banques commerciales et d'affaires, publiques ou privées ; enfin les firmes industrielles. La faiblesse des marchés de titres et l'importance du crédit bancaire contribuent à renforcer le contrôle exercé par le Trésor sur le financement de l'économie française<sup>114</sup>. La pratique du « pantouflage », par laquelle les hauts fonctionnaires du ministère des finances, typiquement des énarques ayant intégré le corps de l'Inspection Générale des Finances, sont parachutés après un début de carrière dans l'administration à la tête des établissements financiers sous contrôle public<sup>115</sup> crée un réseau de dirigeants financiers partageant les mêmes objectifs, ce que j'appelle la « galaxie du Trésor ». Enfin, le troisième moyen dont disposent les « modernisateurs », surtout durant la phase initiale de la reconstruction avec le « plan Monnet », est le Commissariat Général au Plan, directement inspiré par l'expérience de la planification de l'économie de guerre aux États-Unis<sup>116</sup> dans laquelle Monnet joue un rôle clé.

Les « modernisateurs » sont donc concentrés dans le secteur public, tout en jouissant de l'appui des partis politiques de la « troisième force » à propos des grandes orientations dont ils vont se faire les promoteurs : modernisation économique, ouverture européenne et décolonisation<sup>117</sup>. Le patronat, à travers sa nouvelle organisation faïtière, le CNPF, reste dominé par les forces traditionalistes<sup>118</sup> et continue à prôner des pratiques « malthusiennes », notamment le retour à la cartellisation<sup>119</sup>. Son nouveau chef, Georges Villiers, bien que résistant, est un représentant type du capitalisme patrimonial<sup>120</sup>. Seuls certains dirigeants industriels s'allient aux « modernisateurs » et ceci de façon individuelle<sup>121</sup>. Les « modernisateurs » doivent donc assurer leur reproduction sociale à travers d'autres mécanismes. L'École Nationale d'Administration (ÉNA), fondée en 1945 va jouer ce rôle<sup>122</sup>, de concert avec l'École Libre de Sciences Politiques de Paris, nationalisée en 1945, et l'École Polytechnique, dont les ingénieurs positivistes comptent durant les années trente parmi les partisans minoritaires d'une transformation

---

<sup>113</sup> Zysman, 1983, p. 113.

<sup>114</sup> Ibid, pp. 123-125.

<sup>115</sup> Daumas, 2012, pp. 375-378.

<sup>116</sup> Djelic, 1998, p. 97.

<sup>117</sup> Monnet reconnaît explicitement dans ses mémoires (Monnet, 1976, pp. 531-532) l'appui des « socialistes, radicaux, républicains populaires et modérés » à ces trois « grandes entreprises », tout en déplorant l'instabilité gouvernementale de la IV<sup>e</sup> République.

<sup>118</sup> Weber, 1986, p. 108.

<sup>119</sup> Moguen-Toursel, 2002.

<sup>120</sup> Granou, 1977, p. 48.

<sup>121</sup> Zysman, 1983, p. 107.

<sup>122</sup> Djelic, 1998, pp. 99-101.

structurelle de l'industrie française selon le modèle américain<sup>123</sup>. L'ÉNA passe rapidement sous le contrôle de Bloch-Lainé et de son équipe au Trésor. Des collaborateurs de Jean Monnet au Plan y enseignent les théories économiques, à l'instar de Pierre Uri, adjoint de Monnet au Plan qui en 1956 est le principal rédacteur du rapport Spaak qui ouvre la voie aux traités de Rome. Les élèves de l'ÉNA deviennent rapidement des partisans du capitalisme managérial et de la création de grandes firmes industrielles permettant la réalisation d'économies d'échelle. Ils se considèrent comme des managers professionnels à l'américaine. « The new civil service school would prove to be a powerful instrument for the institutionalization within the French administration of those ideas, objectives, and values originally defined by the early group of modernizers »<sup>124</sup>. C'est en ce sens donc que durant la période de transition, le processus d'intégration économique européenne est porté en avant par une dynamique « par le haut », tout comme la production à grande échelle et la révolution managériale prennent, en France, la forme du capitalisme d'État.

La politique européenne des États-Unis appuie les efforts des « modernisateurs » français de trois façons. La première et la plus évidente concerne l'affectation des ressources provenant du plan Marshall. Celui-ci fonctionne de la façon suivante : après que la partie de l'aide totale qui correspond à chaque pays bénéficiaire est déterminée par les européens dans le cadre de l'OECE, des envois de marchandises (essentiellement des biens d'équipement) sont organisés des États-Unis vers le pays européen récipiendaire. Ces marchandises sont livrées au gouvernement local qui se charge de les vendre aux firmes nationales. Les recettes (en monnaie nationale) sont affectées à un organisme gouvernemental dédié, chargé de les distribuer avec l'accord des représentants américains de l'ECA. Grâce à l'influence de Monnet, les « modernisateurs » obtiennent en 1948 que ces recettes soient affectées au financement du Plan<sup>125</sup>. Cela soustrait ces ressources aux procédures budgétaires habituelles qui les exposeraient aux pressions exercées par les éléments traditionalistes sur les parlementaires ou à la tentation de les affecter à la consommation et non pas à l'investissement. En effet, le Plan fait de six secteurs de biens d'équipement sa priorité : le charbon, l'électricité, l'acier, le ciment, le machinisme agricole et les transports et délaisse des secteurs de consommation courante cruciaux, notamment le logement<sup>126</sup>. Le résultat en est qu'entre 1948 et 1952, l'aide américaine équivaut à 40% des dépenses du fonds de modernisation et d'équipement, l'instrument de financement du Plan<sup>127</sup>.

---

<sup>123</sup> Ibid, 1998, p. 49.

<sup>124</sup> Ibid, p. 100.

<sup>125</sup> Ibid, p. 138.

<sup>126</sup> Cohen, 1969, p. 86 (secteurs prioritaires) et pp. 104-108 (logement).

<sup>127</sup> Lynch, 1997, pp. 90-91.

Le deuxième appui qu'apportent les États-Unis aux modernisateurs est plus difficile à mesurer mais est probablement tout aussi important. En abandonnant l'insistance des années 1945-47 sur le retour rapide à la convertibilité des monnaies européennes, en encourageant les mesures discriminantes à l'égard de leurs intérêts économiques (UEP, libéralisation préférentielle entre pays européens au sein de l'OECE) et en acceptant de financer en grande partie les dépenses du plan, les États-Unis évitent à la France de devoir trancher entre consommation et investissement. En effet, la situation des réserves officielles françaises ne permet pas à la fin des années quarante de financer les deux à la fois<sup>128</sup>. Sans l'aide américaine, la priorité à l'investissement devrait passer par un sévère plan d'austérité, tel que proposé en 1945 par le ministre de l'économie nationale Pierre Mendès-France<sup>129</sup>.

Enfin, le troisième appui apporté par les États-Unis consiste en leur soutien aux efforts des « modernisateurs » d'imposer une politique antitrust en France et en Europe, à travers la pression qu'ils exercent contre les ententes privées<sup>130</sup>. En particulier, c'est l'intervention des États-Unis durant les négociations en vue de l'institution de la CECA qui garantit l'inclusion des dispositions antitrust dans le traité de Paris. Le traité donne à la Haute Autorité des pouvoirs étendus pour casser les cartels dans les industries sidérurgique et charbonnière<sup>131</sup>. Ces dispositions ainsi que l'influence dont jouit le Plan en France permettent aux « modernisateurs » français – qui dominent les deux institutions – de mener une politique en faveur des opérations de concentration<sup>132</sup>, n'autorisant les ententes qu'au cas par cas et seulement dans la mesure où elles permettent une rationalisation et une spécialisation des capacités de production des firmes participantes<sup>133</sup>.

### 1.2.3 La réhabilitation de l'Allemagne oblige la France à reformuler sa politique allemande traditionnelle et à s'ouvrir commercialement à l'Europe continentale

La référence aux négociations de la CECA permet de faire le lien avec la deuxième conséquence cruciale de la politique européenne des États-Unis sur les choix de la France durant les années cinquante. Cette deuxième conséquence concerne la politique allemande de la France. La position hégémonique des États-Unis sur la partie occidentale de l'Europe signifie que, au contraire de ce qui se passe suite à la fin

---

<sup>128</sup> Ibid, p. 22.

<sup>129</sup> Loriaux, 1991, pp. 102-108.

<sup>130</sup> Moguen-Toursel, 2002, pp. 94-97 ; Buch-Hansen and Wigger, 2011, pp. 41-49.

<sup>131</sup> Buch-Hansen and Wigger, 2011, pp. 46-47.

<sup>132</sup> Defraigne, 2004, pp. 164-165 (CECA) ; Cohen 1969, pp. 73-76 (Plan).

<sup>133</sup> Moguen-Toursel, 2002, pp. 104-105 ; Cohen, 1969, p. 74.



de la Première Guerre mondiale, cette fois leur politique ne peut être repoussée par les puissances européennes victorieuses. Cela signifie que la France n'a pas les moyens de poursuivre une politique indépendante des États-Unis. Or, les débats au sein du Comité Français de Libération Nationale (CFLN) et du GPRF<sup>134</sup> puis les premières initiatives internationales du gouvernement français prônant le démembrement du Reich et la mise sous contrôle international des régions où se concentre l'industrie lourde allemande (la Ruhr et la Saar) ainsi que la conception initiale du financement du plan de modernisation et d'équipement, qui prévoit d'y affecter les éventuelles réparations de guerre allemandes<sup>135</sup>, indiquent que le réflexe dominant en France est de reconduire la politique conduite à la fin de la première guerre mondiale. De même, dès 1945, le gouvernement français tente d'avancer vers la constitution d'une union douanière européenne excluant l'Allemagne, avec la participation du Benelux et de l'Italie<sup>136</sup>. Cette politique, tout comme celle menée après la fin de la Première Guerre mondiale, vise à profiter du statut de nation vaincue de l'Allemagne pour démembrer l'Etat allemand et créer une zone économique européenne dont le pivot serait la France, remplaçant ainsi l'hégémonie allemande par une hégémonie française sur le continent<sup>137</sup>.

C'est la décision américaine de mettre fin à la politique de limitation de la production sidérurgique allemande en 1947 qui déclenche le processus par lequel la France abandonne sa politique allemande traditionnelle. L'augmentation de la production sidérurgique allemande engendre deux dangers. D'abord, elle risque de priver l'industrie sidérurgique française d'un bien intermédiaire essentiel, à savoir le charbon allemand. En effet, la France est importatrice nette de charbon, dont dépendent l'industrie sidérurgique, désignée dans le « plan Monnet » comme l'un des six secteurs prioritaires. L'accès au charbon allemand est donc vital pour la réussite du plan. Or, la reprise de la production sidérurgique allemande risque de détourner l'offre de charbon allemand vers les besoins des industries domestiques. Le deuxième danger est celui de la surproduction d'acier et de la revitalisation des cartels internationaux qu'elle risque de susciter<sup>138</sup>.

Monnet craint que cette nouvelle situation ne bloque l'effort de modernisation et la réinsertion de la France dans les circuits du commerce international. Il craint que la reprise de la production sidérurgique allemande ne conduise à des demandes de protection en France qui replongeraient la France « dans l'ornière d'une production protégée et limitée » en même temps qu'elles pousseraient l'Allemagne à se

---

<sup>134</sup> Soutou, 2007, pp. 356-357 (CFLN) et Bossuat, 1996, pp. 23-51 (GPRF).

<sup>135</sup> Monnet, 1976, p. 359,

<sup>136</sup> Defraigne, 2004, p. 157.

<sup>137</sup> Ibid, pp. 92-93 et 156-158 ; Lundestad, 1997, p. 31.

<sup>138</sup> Defraigne, 2004, p. 163.

tourner vers l'Est<sup>139</sup>. Frances Lynch résume comment cette situation amène Monnet à imaginer puis à proposer le plan du même nom à Robert Schuman<sup>140</sup>, ministre des affaires étrangères en avril 1950 :

« What was needed in France on both foreign and economic policy grounds was some mechanism which guaranteed to the French steel industry access to the Ruhr coal and coke on equal terms with the German steel industry and which stabilized the market for steel without undermining the interests of the manufacturing industry in the process. The solution proposed by Monnet [...] was to dismantle all barriers to the free movement of coal, iron and steel between France and the Federal Republic of Germany and to set up a supranational High Authority to regulate investment and production in these sectors. Since this would ensure continued supervision over the Ruhr the proposal appealed to [...] Schuman on foreign policy grounds.<sup>141</sup> »

Le plan Schuman réussit à combiner les objectifs de la politique européenne des États-Unis (réhabiliter l'économie et le nouvel État allemands tout en les intégrant dans une structure contraignante afin d'« endiguer » l'Allemagne) avec les deux principaux objectifs des « modernisateurs ». Il garantit la poursuite de l'effort de modernisation en libéralisant le commerce européen du charbon et de l'acier tout en maintenant un contrôle international sur la Ruhr puisque la Haute Autorité prévue par le plan Schuman doit prendre le relais de la Haute Commission Alliée créé en septembre 1949 pour superviser le passage à la pleine souveraineté du nouvel État allemand. Enfin, il entame un processus d'intégration entre les économies de l'Europe occidentale et pose les bases pour dépasser progressivement la fragmentation économique-politique de l'Europe. C'est ainsi que Monnet, pour plier la résistance des sidérurgistes français, qui craignent à la fois la concurrence allemande et les pouvoirs étendus de la Haute Autorité qu'il propose, s'appuie sur le soutien de quelques secteurs manufacturiers utilisateurs de produits sidérurgiques tels que l'automobile ou la construction électrique<sup>142</sup> (dans lesquels il existe des grandes firmes favorables à l'ouverture des marchés européens) qui espèrent bénéficier de la mise en place de la CECA à travers la baisse des prix que la concurrence européenne va engendrer. Les négociations durent une dizaine de mois et le traité de Paris instituant la CECA est signé en avril 1951.

La réhabilitation de l'économie allemande agit d'une seconde manière en faveur de l'intégration économique européenne. En recréant rapidement les liens commerciaux qui relient l'Allemagne aux autres pays européens, et en particulier au Benelux, elle déclenche une tendance très prononcée vers l'approfondissement de l'intégration commerciale intra-européenne avant l'entrée en vigueur des traités de Rome<sup>143</sup>. Le commerce extérieur intra-européen de l'Allemagne, y compris les importations, croît bien

---

<sup>139</sup> Monnet, 1976, p. 422.

<sup>140</sup> Ibid, pp. 423-441.

<sup>141</sup> Lynch, 1997, pp. 65-66.

<sup>142</sup> Kipping, 2002.

<sup>143</sup> Milward, 1992, pp. 134-173.

plus rapidement que l'économie allemande, rendant l'accès au marché allemand indispensable pour les autres économies européennes<sup>144</sup>. Dès 1948 la libéralisation des échanges commerciaux devient un sujet de discussion entre les pays européens, qui procèdent au démantèlement des mesures de protection quantitatives dans le cadre de l'OECE. Seule la France (et la Turquie) ne réussit pas à tenir le rythme imposé par les négociations de l'OECE<sup>145</sup>. Les autres pays membres de la CECA, au contraire, réussissent bien mieux, et à partir de 1953, une fois que l'essentiel de l'effort de libéralisation requis est réalisé, le débat se déporte vers la question d'une union douanière. Les propositions fusent de toutes parts<sup>146</sup>. La plus importante, le plan Beyen du nom du ministre néerlandais des affaires étrangères Willem Beyen, est présentée en 1953 et sert deux ans plus tard de base pour les négociations à la conférence de Messine, où la décision d'avancer vers les traités de Rome est prise.

Pour les cinq autres pays membres de la CECA, avancer vers une union douanière ne pose désormais guère de problème. Mais pour la France, cette proposition vient trop tôt. D'une part, comme évoqué précédemment, la stratégie des « modernisateurs » est de procéder dans un premier temps à la restructuration de l'industrie française afin de lui permettre de pouvoir affronter la concurrence allemande dans un régime commercial européen libre-échangiste. Or, au moment où s'engagent les discussions sur l'union douanière entre les pays membres de la CECA la crainte que l'industrie française ne puisse tenir le choc d'une ouverture totale des frontières domine chez le patronat et, surtout, chez les hauts fonctionnaires responsables de politique économique internationale<sup>147</sup>. L'inflation rampante des années cinquante, la surévaluation du franc et les déficits commerciaux récurrents semblent valider cette crainte. Seule une minorité chez les élites françaises (Robert Marjolin par exemple) considère qu'au contraire l'ouverture des frontières peut agir comme un aiguillon en faveur de la modernisation. D'autre part, le processus de réorientation du commerce extérieur de la France de l'empire vers l'Europe vient à peine de commencer. En 1948 la zone franc absorbe 44,3% des exportations métropolitaines. En 1972, ce pourcentage devient négligeable puisque il passe à 9,1%. Cependant, en 1958 la zone franc absorbe toujours 37,4% de ces mêmes exportations<sup>148</sup>. En réalité, le repli commercial sur l'empire continue jusqu'en 1952, avant que la réorientation vers l'Europe ne devienne la tendance dominante<sup>149</sup>.

La réaction en France à la proposition d'union douanière est celle d'un soutien prudent<sup>150</sup>. Le

---

<sup>144</sup> Gillingham, 2003, p. 41.

<sup>145</sup> Lynch, 2006, pp. 221-222. Par deux fois, en 1952 et en 1957, la France réintroduit la totalité des mesures éliminées précédemment pour faire face à la détérioration rapide de sa balance commerciale.

<sup>146</sup> Moravcsik, 1998, p. 139.

<sup>147</sup> Gillingham, 2003, pp. 44-45.

<sup>148</sup> Marseille, 1993, p. 85.

<sup>149</sup> Ibid, pp. 88-91 ; Moravcsik, 1998, p. 108.

<sup>150</sup> Moravcsik, 1998, pp. 103-112.

CNPF, ayant combattu vigoureusement la CECA, offre un soutien conditionnel au marché commun qui reflète l'hétérogénéité des positions au sein du patronat. Son président demande au gouvernement d'inclure dans la position française la demande d'une transition prudente vers le marché commun lors de laquelle chaque gouvernement retiendrait le droit d'adopter des mesures provisoires de protection, l'harmonisation des charges sociales supportées par les firmes européennes et l'inclusion dans le marché commun des marchés coloniaux ou, à défaut, un programme d'aide européenne pour les colonies<sup>151</sup>. Malgré cette position consensuelle, les industries les moins compétitives, comme l'industrie cotonnière, maintiennent leur opposition au marché commun, alors que les industries les plus modernes, comme la construction électrique et l'automobile soutiennent fermement le projet<sup>152</sup>.

Le traité de Rome instituant la CEE donne satisfaction aux positions françaises. Il prévoit une transition prudente vers le marché commun et la possibilité pour les gouvernements d'adopter des mesures d'urgence. Il prévoit un fonds d'aide au développement pour les colonies et inclut une référence à une nécessaire harmonisation sociale<sup>153</sup>. Il permet ainsi une nouvelle étape dans le processus d'intégration économique en même temps qu'il accroît les pressions en faveur de la modernisation. Les « modernisateurs » en ressortent renforcés, d'autant plus que l'année même de l'entrée en vigueur du marché commun, le passage de la IV<sup>e</sup> à la V<sup>e</sup> République vient renforcer les prérogatives de l'exécutif au détriment du Parlement et ainsi leur position institutionnelle. Ce passage va également marquer une rupture en matière de politique européenne et notamment un retrait par rapport à l'orientation esquissée par Monnet en faveur de la construction d'institutions et de politiques supranationales qui va avoir des conséquences importantes sur l'orientation économique suivie par la France durant les deux décennies suivantes.

La décision des États-Unis d'imposer la réhabilitation de l'économie allemande déclenche donc deux types de processus intégrationnistes, distincts au début mais qui vont se chevaucher à partir des traités de Rome. Le premier, qui va aussi inspirer la théorie néo-fonctionnaliste de l'intégration européenne, est associé à Monnet et la CECA, et consiste à créer des institutions supranationales jouissant de pouvoirs étendus et inspirées par la pratique dirigiste des « modernisateurs » français. Ce processus jouit d'un soutien important de la part des partis démocrates-chrétiens, et notamment de la CDU allemande. Il constitue une réponse au défi posé par la « question allemande » en proposant une méthode devant permettre à terme la réalisation d'une fédération européenne. Monnet le conçoit dès le début de

---

<sup>151</sup> Cf. lettre de Georges Villiers à Guy Mollet, président du conseil des ministres. Bossuat, 2005, pp. 352-353.

<sup>152</sup> Moravcsik, 1998, pp. 108-109 ; Wonoroff, 1998, p. 512.

<sup>153</sup> Moravcsik, 1998, p. 92.

façon explicitement politique<sup>154</sup>. Il n'en a pas moins des conséquences économiques, et c'est en cela qu'il se chevauche avec le deuxième processus. Celui-ci est illustré par l'enjeu de la libéralisation des échanges commerciaux et par la création du marché commun et de la CEE à Rome en 1957. Ses plus fervents partisans, tel que le ministre allemand de l'économie Ludwig Erhard, se méfient de la voie prônée par Monnet ; ils conçoivent la CEE surtout comme une zone de libre échange. Le traité de Rome introduit également une innovation institutionnelle non-prévue par Monnet – le conseil des ministres. C'est en cela que ce deuxième processus intégrationniste va inspirer les théories intergouvernementalistes de l'intégration.

Le déclenchement de ces processus ainsi que la « politique de la productivité » des États-Unis contribuent à renforcer la position des « modernisateurs » en France, partisans d'une rupture avec les orientations suivies par le capitalisme français durant la première moitié du siècle. L'intégration économique européenne fait partie intégrante du programme des « modernisateurs ». Ceux-ci constituent le premier cercle du « parti européen » en France. Leur victoire progressive entérine donc le choix européen de la France. Cette première période se clôt avec l'acceptation par de Gaulle – partisan de la modernisation industrielle en tant que moyen de renforcer la position géopolitique de la France<sup>155</sup> – de la CEE, qu'il critique pour sa forme institutionnelle et non pas pour l'ouverture commerciale qu'elle implique. La période suivante, celle de l'apogée de la stratégie des champions nationaux, va être marquée en France par la conjonction de ces deux facteurs : le défi économique posé au capitalisme français par le choix européen et la prise du pouvoir par une force politique – les gaullistes – hostile à la création d'institutions supranationales et déterminée à fabriquer une base industrielle moderne au service d'une politique étrangère de « grandeur » et d'« indépendance nationale ».

## 2. Les débuts du processus d'intégration économique européenne entre « défi américain » et stratégie des champions nationaux

Après avoir joué un rôle déterminant dans le lancement du processus d'intégration économique européenne durant les années cinquante, les États-Unis reviennent à partir de l'entrée en vigueur des traités de Rome à une politique européenne plus soucieuse de leurs intérêts économiques. Les préoccupations géopolitiques du département d'État passent au deuxième plan, au profit des

---

<sup>154</sup> Monnet, 1976, pp. 446-450.

<sup>155</sup> Gillingham, 2003, p. 51.

préoccupations des départements du Trésor et du Commerce. La crainte d'une Europe communautaire tentée par la fermeture à l'égard des États-Unis se substitue à la crainte de voir l'Europe se fragmenter. La dimension de concurrence transatlantique prend désormais le dessus au détriment de l'attitude américaine bienveillante de la précédente période.

L'une des conséquences de cette modification de la politique européenne des États-Unis est la perte d'influence des réseaux euro-fédéralistes structurés autour de Monnet. Cette perte d'influence est évidente dès les négociations des traités de Rome. Alors que Monnet insiste surtout sur le traité de l'Euratom, qu'il envisage comme l'amorce d'une politique européenne de l'énergie, sur une politique commune dans le domaine des transports et sur un renforcement substantiel des institutions supranationales en même temps qu'il est peu enthousiaste au sujet de l'union douanière<sup>156</sup>, le résultat va en grande partie à l'encontre de ses préconisations. Cependant, le fait que le schéma de libéralisation commerciale qui prévaut à la fin des années cinquante est celui de la « petite Europe » du marché commun, avec des provisions pour des politiques communes en matière de politique de la concurrence et de politique commerciale extérieure, au détriment de la « grande Europe » prônée par la Grande Bretagne à travers sa proposition de zone de libre échange (qui voit le jour à travers la constitution de l'Association Européenne de Libre Échange – AELE), permet la constitution d'une bureaucratie supranationale relativement autonome qui n'aura de cesse de proposer des politiques communes à partir des années soixante.

La perte d'influence du courant euro-fédéraliste favorise l'affirmation de tendances de défense des intérêts nationaux au sein du marché commun naissant. Pour faire face au défi que constitue l'élimination progressive des protections tarifaires, les gouvernements des États-membres poursuivent une stratégie de renforcement de leurs propres firmes industrielles nationales.

### *2.1 Les États-Unis reviennent à une politique européenne centrée sur la défense de leurs intérêts économiques*

Aussi tard que 1959-1960, l'attitude des États-Unis reste marquée par la prédominance de considérations géopolitiques. L'union douanière proposée en 1956 par le rapport Spaak poursuit, du point de vue de l'ouverture commerciale des économies européennes, dans la voie ouverte par la CECA. L'attitude de l'administration Eisenhower est la même que celle de l'administration Truman à propos de

---

<sup>156</sup> Moravcsik, 1998, pp. 92-93.

la CECA. Malgré les inquiétudes des exportateurs américains sur le caractère discriminant du marché commun, l'administration décide que l'initiative doit être appuyée, les éventuels contentieux économiques devant être réglés une fois la CEE en place dans le cadre du GATT<sup>157</sup>. En même temps, la même administration est hostile à l'égard de la proposition britannique de zone de libre échange englobant les pays de l'OECE<sup>158</sup>, un projet pourtant moins discriminant à l'égard des exportateurs américains et plus conforme à l'objectif de libéralisation commerciale multilatérale que le marché commun. En effet, alors que les deux projets consistent en une libéralisation commerciale préférentielle entre leurs membres et, donc, discriminante à l'égard des États-Unis, le traité de Rome prévoit de surcroît un tarif extérieur commun, dont l'effet est de relever le tarif effectif que les exportations américaines doivent franchir pour pouvoir entrer sur les marchés des pays européens les plus libres-échangistes qui absorbent la plus grande part des exportations américaines en Europe, en l'occurrence l'Allemagne et la Belgique<sup>159</sup>.

Sur le plan financier et monétaire, les États-Unis maintiennent tout au long des années cinquante leur position sur la convertibilité des monnaies européennes établie depuis 1947<sup>160</sup>. Ils soutiennent jusqu'à sa fin (1958) l'UEP, et refusent d'appuyer les revendications d'un retour à la convertibilité des pays européens qui commencent à accumuler des excédents en son sein, à savoir l'Allemagne, la Belgique et les Pays-Bas. Ils s'opposent aussi aux propositions britanniques de même nature, suscitées par la volonté des banquiers de la City de rétablir le rôle de place financière internationale de Londres. Enfin, lorsque l'UEP prend fin en 1958, seule l'Allemagne libéralise l'ensemble des mouvements de capitaux et pas seulement les transactions de la balance courante, comme c'est le cas dans les autres pays européens. L'administration américaine ne s'y oppose pas ; au contraire, elle considère que le risque de mouvements spéculatifs déstabilisants reste important et que cela justifie le droit des pays membres du FMI à avoir recours à des contrôles de capitaux.

Or, à partir de la mise en place du marché commun, et à mesure que les déséquilibres de la balance des paiements américaine s'accroissent durant les années soixante, l'attitude américaine va évoluer.

### 2.1.1 La réaction américaine à la création puis au premier élargissement de la CEE

La CEE représente un défi pour les industriels américains dans la mesure où elle risque de créer

---

<sup>157</sup> Lundestad, 1997, pp. 86-87.

<sup>158</sup> Dinan, 2006, pp. 31-37.

<sup>159</sup> Dür, 2010, p. 103.

<sup>160</sup> Helleiner, 1994, pp. 67-72.



une diversion commerciale à leur détriment et au profit des industriels européens, lesquels désormais n'auront plus à franchir de mur tarifaire pour exporter dans les autres pays de la CEE. De surcroît, la Politique Agricole Commune (PAC), obtenue par la France comme un moyen de favoriser la modernisation de son secteur agricole, à la fois crée des barrières supplémentaires pour les exportations agricoles américaines et engendre une production européenne excédentaire qui viendra concurrencer les produits américains sur les marchés tiers à l'exportation<sup>161</sup>.

Les grandes firmes américaines réagissent à cette menace de deux façons, ce qui reflète l'ambiguïté de leur attitude à l'égard de la CEE. En effet, au moment des négociations du traité d'union douanière, celles-ci n'y sont pas unanimement opposées. Elles considèrent, certes, que le risque de diversion commerciale au détriment de leurs exportations est un inconvénient majeur, mais en même temps elles voient d'un bon œil, notamment celles qui sont déjà implantées en Europe comme les firmes pétrolières et automobiles, la création d'un grand marché intégré<sup>162</sup>.

Leur première réaction, donc, est de demander à la nouvelle administration de réagir sur le front de la politique commerciale<sup>163</sup>. L'administration Kennedy obtient une large délégation de pouvoirs de la part du Congrès en 1962 (à travers le Trade Expansion Act) et propose des négociations multilatérales dans le cadre du GATT, ainsi que l'élimination des tarifs dans les secteurs où le commerce américano-européen (Grande Bretagne comprise) dépasse 80% du commerce mondial. Ces secteurs concernent des produits de technologie avancée dans lesquels les firmes américaines ont des avantages compétitifs<sup>164</sup>. Les négociations du « Kennedy Round » débutent en 1964 et sont conclues en 1967, seulement après des concessions importantes de la part des États-Unis, ce qui illustre le poids croissant de la CEE dans le système commercial international<sup>165</sup>. Outre ces négociations, l'administration Kennedy prend des mesures sectorielles, comme le relèvement des tarifs pour certains produits comme le verre et surtout la volaille, ce qui déclenche des représailles européennes dans la séquence restée connue sous le nom de « guerre du poulet »<sup>166</sup>, le premier affrontement commercial américano-européen de l'après-guerre.

Pour l'administration Kennedy, cette stratégie commerciale vise également à enrayer les déséquilibres croissants de la balance des paiements américaine. Ceux-ci existent depuis le début des années cinquante, mais c'est seulement à partir de la fin de la même décennie qu'ils prennent une ampleur suffisamment importante pour préoccuper l'administration fédérale. Outre les transferts pour financer la

---

<sup>161</sup> Dür, 2010, pp. 104-105.

<sup>162</sup> Wilkins, 1996, pp. 351-359.

<sup>163</sup> Dür, 2010, pp. 106-112.

<sup>164</sup> van der Pijl, 2006, p. 73.

<sup>165</sup> Dür, 2010, pp. 126-130.

<sup>166</sup> Dinan, 2006, p. 40.

présence militaire américaine en Asie de l'Est et en Europe, la création de la CEE y est pour quelque chose. En effet, la deuxième réaction des grandes firmes américaines est de sauter le mur tarifaire et d'investir directement au sein de la CEE. Le stock des investissements directs américains passe de 2,1 milliards à 6,5 milliards de dollars en 1964 et à 12.2 milliards en 1969<sup>167</sup>. Cette augmentation se fait aux dépens de la Grande Bretagne. La proportion des flux d'investissements américains en Europe destinés aux pays de la CEE passe de 43% en 1960 (environ le même niveau qu'en 1950) à 64% en 1970<sup>168</sup>.

Cette ruée des grandes firmes américaines en Europe durant les années soixante suscite la crainte que l'industrie européenne sera bientôt dominée par elles. Cette crainte est très clairement exprimée par le journaliste et dirigeant du Parti Radical Jean-Jacques Servan-Schreiber. Dans son célèbre ouvrage de 1967 intitulé *Le Défi Américain*, celui-ci prévient que « la troisième puissance industrielle mondiale, après les États-Unis et l'URSS pourrait bien être dans quinze ans, non pas l'Europe mais *l'industrie américaine en Europe* »<sup>169</sup>. Le poids des firmes américaines est particulièrement important dans les secteurs de haute technologie. Dans le secteur informatique, en 1965, dans le seul marché européen, la part de marché d'IBM s'élève à 62%<sup>170</sup>. Servan-Schreiber souligne le « gap technologique » et le déficit des politiques publiques européennes par rapport aux pratiques américaines en matière de recherche scientifique, d'éducation supérieure et de soutien multiforme (financements publics de la recherche industrielle, marchés publics réservés aux firmes domestiques, adaptation des normes réglementaires) aux industries à forte intensité technologique<sup>171</sup>. Le défi que pose aux gouvernements européens l'afflux d'investissements américains en Europe est donc celui d'une politique industrielle cohérente capable de préparer l'industrie européenne à affronter la concurrence américaine dans les secteurs de haute technologie. Dès ce moment-là, une rivalité industrielle s'installe entre l'Europe et les États-Unis.

Le caractère antagonique sur le front commercial et industriel de la relation entre les États-Unis et la nouvelle Europe se confirme durant les années soixante-dix, en particulier à l'occasion du premier élargissement de la CEE et des accords commerciaux préférentiels signés entre la CEE et les pays membres de l'AELE, les pays méditerranéens et les anciennes colonies<sup>172</sup>. Bien que les craintes suscitées par ces accords soient d'une moindre intensité que celles suscitées par l'entrée en vigueur de la CEE, elles restent de même nature. Comme durant les années soixante, l'administration américaine met en œuvre une stratégie commerciale visant à convaincre les européens d'abaisser les barrières tarifaires que doivent

---

<sup>167</sup> van der Pijl, 2006, p. 94.

<sup>168</sup> Wilkins, 1996, p. 357.

<sup>169</sup> Servan-Schreiber, 1967, p. 17.

<sup>170</sup> Ibid, p. 68.

<sup>171</sup> Ibid, pp. 74-88.

<sup>172</sup> Dür, 2010, pp. 131-158.

franchir les exportations américaines pour entrer en Europe. Dans un premier temps<sup>173</sup>, en août 1971, l'administration fédérale adopte des mesures ad hoc, notamment une surcharge de 10% sur tous les produits devant s'acquitter de droits de douane pour entrer aux États-Unis, ce qui contrevient aussi bien à la lettre qu'à l'esprit des accords du GATT. Cette dernière mesure fait partie d'un ensemble de mesures destinées à enrayer le déclin économique relatif des États-Unis, l'autre mesure célèbre étant la suspension unilatérale de la convertibilité or du dollar, qui annonce la fin définitive du système monétaire international de Bretton Woods. Elle préfigure également une clause (la Section 301) comprise dans le Trade Act adopté en 1974 par le Congrès qui autorise le président américain de prendre des mesures de représailles contre des partenaires commerciaux considérés comme déloyaux. La Section 301 initie donc une réorientation de la politique commerciale américaine qui abandonne progressivement l'attachement strict au multilatéralisme promu par Washington à la fin de la Seconde Guerre mondiale. Une dynamique de rivalité commerciale s'installe également alors entre États-Unis et Europe (et entre États-Unis et Japon) qui à partir des années quatre-vingt va alimenter un processus de régionalisation de l'économie mondiale ainsi qu'un processus de « libéralisation compétitive »<sup>174</sup>.

Les mesures ad hoc prises par l'administration américaine n'apportant pas de résultats (la CEE refuse de faire des concessions), les États-Unis initient en 1973 un nouveau round de négociations multilatérales, le Tokyo Round. Ces négociations sont conclues en 1979 de la même façon que les négociations précédentes, puisque les États-Unis sont amenés à faire des concessions plus importantes que la CEE pour obtenir un accord<sup>175</sup>.

### 2.1.2 Le front monétaire et financier de la rivalité atlantique

Malgré la conclusion du Kennedy Round en 1967, la diversion commerciale engendrée par la création de la CEE et la ruée des firmes américaines en Europe ont des conséquences importantes sur le système monétaire international. Plus généralement, c'est le déclin économique relatif des États-Unis qui remet en cause l'ordre international de Bretton Woods.

La puissance industrielle et commerciale des États-Unis décline rapidement durant les années soixante. La part américaine dans la production manufacturière des dix principaux pays industrialisés

---

<sup>173</sup> Ibid, pp. 142-145.

<sup>174</sup> Je traite ces questions dans le chapitre 2.

<sup>175</sup> Dür, 2010, pp. 155-157.

passe de 61,9% en 1950 à 43,6% en 1970<sup>176</sup>. La part américaine des exportations mondiales passe, en à peine cinq ans, de 25% en 1964 à 10% en 1969<sup>177</sup>. En 1971, pour la première fois depuis 1893, les États-Unis enregistrent un déficit de leur balance commerciale<sup>178</sup> en même temps que la guerre du Vietnam contribue à accroître le volume des transferts financiers vers l'étranger destinés à financer les engagements militaires américains. De surcroît, l'administration Johnson s'engage dans une série de programmes sociaux à partir de 1964 qui impliquent une politique fiscale expansionniste, rajoutant aux pressions qui affaiblissent le dollar. En effet, les administrations Kennedy et Johnson, soutenues par les dirigeants industriels du CED et contre l'avis des banquiers de Wall Street<sup>179</sup>, n'entendent pas mener une politique orthodoxe impliquant des hausses de taux d'intérêts et des réductions dans les dépenses publiques pour enrayer la spéculation contre le dollar qui s'installe dès le début des années soixante. Elles préfèrent avoir recours à des contrôles sur les mouvements des capitaux, ce qui les rapproche de la pratique dans les pays européens, Allemagne exceptée. Kennedy tente même d'imposer des contrôles sur les investissements étrangers des firmes industrielles mais doit reculer en 1962 face à l'opposition des industriels et du département du Commerce<sup>180</sup>.

Or, l'accumulation des dollars en dehors des États-Unis fragilise de plus en plus l'ordre monétaire international mis en place à Bretton Woods. Dès 1960, la valeur des dollars détenus à l'étranger dépasse pour la première fois celle des réserves américaines en or et en 1969, ces dollars représentent près de deux fois la valeur des réserves en question, de sorte à ce que les États-Unis sont techniquement, selon les termes de l'accord de Bretton Woods, insolvables<sup>181</sup>. En effet, au taux de change dollar/or fixé à Bretton Woods (35 dollars l'once d'or), le Trésor américain ne serait pas en mesure de convertir toutes les réserves en dollars détenues à l'étranger si jamais les banques centrales détentrices en formulaient la demande. Une crise du dollar est dès lors déclenchée ; la première attaque spéculative contre le dollar a lieu dès octobre 1960<sup>182</sup>.

Les déséquilibres croissants de la balance des paiements américaine alimentent donc un deuxième front de rivalité transatlantique. Les gouvernements européens, en particulier le gouvernement français, perçoivent le refus des États-Unis de prendre des mesures d'ajustement pour enrayer la spéculation contre le dollar comme un comportement abusif qui leur permet d'exploiter le statut du dollar en tant que

---

<sup>176</sup> Parboni, 1981, p. 8.

<sup>177</sup> van der Pijl, 2006, pp. 95-96.

<sup>178</sup> Dür, 2010, p. 144. Selon Dür, la comptabilité nationale américaine sous-estime le volume des importations. Il est possible que la balance commerciale américaine ait été déficitaire dès 1966.

<sup>179</sup> Helleiner, 1994, pp. 84-87.

<sup>180</sup> Ibid, p. 88.

<sup>181</sup> van der Pijl, 2006, p. 95.

<sup>182</sup> Helleiner, 1994, p. 85 ; Eichengreen, 2008, pp. 126-127.

principale monnaie de réserve internationale. Ils s'inquiètent aussi des pressions inflationnistes dans leurs propres économies qui en découlent<sup>183</sup>. Alors que les États-Unis réagissent en exigeant de la part de l'Allemagne une plus grande participation dans le financement de la présence militaire américaine sur son sol<sup>184</sup>, la France gaulliste réagit dès 1962<sup>185</sup> en dénonçant le « privilège exorbitant » que constitue pour les États-Unis le fait d'émettre la principale monnaie de réserve internationale, et réclame une réforme du système monétaire international. De Gaulle va même jusqu'à inciter les pays de la CEE à convertir leurs réserves en dollars, mais n'est pas suivi.

Cette situation débouche en 1971 à la décision unilatérale de l'administration Nixon d'annuler la convertibilité or du dollar et de laisser celui-ci se déprécier. Comme le fait remarquer Geir Lundestad, « these measures signaled that the United States was paying much more attention to its more narrowly defined economic interests than it had done earlier »<sup>186</sup>. La fin de la convertibilité or ne fait en réalité qu'entériner la situation qui s'était développée durant les années soixante<sup>187</sup>, mais n'en constitue pas moins une affirmation de la détermination américaine d'exploiter au maximum le rôle du dollar en tant que monnaie de réserve internationale. De fait, la nouvelle situation qui émerge de fait est un système monétaire international organisé autour d'un étalon dollar.

Tout au long des années soixante-dix la politique monétaire internationale des États-Unis va être de laisser le dollar se déprécier et de refuser de prendre des mesures macroéconomiques restrictives. Ce « benign neglect » s'appuie sur deux éléments.

D'abord et tout simplement, c'est la découverte par l'administration américaine du degré auquel elle peut exploiter sans rien risquer son « privilège exorbitant » monétaire. En l'absence d'un autre actif financier capable de concurrencer le dollar en tant qu'instrument de réserve, celui-ci s'impose naturellement.

Le deuxième élément est le recours croissant aux marchés financiers internationaux. Suite à l'introduction des contrôles sur le mouvement des capitaux par l'administration Kennedy, les banquiers de Wall Street se tournent de plus en plus vers le marché des eurodollars. Ce marché se développe à Londres depuis que le gouvernement britannique, sous la pression des banquiers de la City, décide en 1962 de libéraliser entièrement les activités financières en monnaies étrangères<sup>188</sup>. Les banques de Wall Street délocalisent leurs activités internationales à Londres, où elles découvrent que celles-ci ne sont pas

---

<sup>183</sup> Helleiner, 1994, p. 90.

<sup>184</sup> Lundestad, 1997, p. 91.

<sup>185</sup> Loriaux, 1991, pp. 184-189.

<sup>186</sup> Lundestad, 1997, p. 98.

<sup>187</sup> La conversion des dollars en or est suspendue dès 1968.

<sup>188</sup> Helleiner, 1994, pp. 83-84.

soumises aux réglementations restrictives en vigueur dans leur marché domestique. L'administration Johnson encourage par ailleurs les firmes multinationales industrielles américaines à avoir recours à ce marché pour financer leurs investissements internationaux. Ainsi, « the influx of U.S. banks and multinational industrial corporations transformed the Eurodollar market from a short-term money market into a full-fledged international capital market serving needs that had previously been met by the New York market »<sup>189</sup>. En particulier, le marché des eurodollars, n'étant pas régulé, est très attractif pour les investisseurs privés. Cela permet à l'administration américaine d'y avoir recours pour financer ses déficits externes croissants et d'ajourner la décision douloureuse d'ajuster son économie à travers des mesures macroéconomiques restrictives<sup>190</sup>. Ce recours au marché des eurodollars va encourager les États-Unis à modifier durant les années soixante-dix leur position concernant le système financier international et à adopter une attitude très libérale visant à encourager le développement des marchés financiers internationaux et la libéralisation des mouvements de capitaux, en effet revenant à leur position de 1945/7<sup>191</sup>. L'administration américaine considère dès lors la mise en place d'un ordre financier international libéralisé comme une source de puissance financière puisque « The dollar's position as a world currency [...] would be preserved and reinforced [...] because U.S. financial markets and the Eurodollar market would still be the most attractive international markets for private and public investors. [...] The unique depth and liquidity of U.S. financial markets also ensured that private investors, if given the freedom to invest globally, would continue to underwrite U.S. deficits through their holdings of attractive U.S. assets<sup>192</sup> ».

Ainsi, une vingtaine d'années après avoir largement déterminé et favorisé le processus d'intégration économique européenne, la politique européenne des États-Unis dans le domaine économique bascule à un moment où l'administration Nixon développe l'analyse du déclin relatif des États-Unis et de l'émergence d'autres pôles régionaux de puissance, en particulier économique<sup>193</sup>. Aussi bien dans les domaines commercial, industriel, monétaire que financier, un antagonisme atlantique se développe qui va susciter des réponses de la part de l'Europe. Alors que durant la phase précédente, les États-Unis stimulent le processus d'intégration économique de l'Europe par une politique bienveillante, à partir des années soixante ils en font de même tout en poursuivant une politique européenne en matière économique davantage soucieuse de leurs propres intérêts.

---

<sup>189</sup> Ibid, pp. 88-89.

<sup>190</sup> Ibid, p. 91.

<sup>191</sup> Ibid, pp. 101-122.

<sup>192</sup> Ibid, pp. 113-114.

<sup>193</sup> Lundestad, 1997, p. 101.

## *2.2 La lente progression vers un marché européen intégré et la stratégie des champions nationaux*

En même temps que les États-Unis reviennent à une politique européenne davantage conforme à leurs intérêts économiques durant les années soixante, le processus d'intégration économique européenne se développe davantage dans le sillon de la dynamique représentée par le traité de Rome que selon le modèle imaginé par Monnet. Deux exemples illustrent cela. Le premier est le sort réservé à Euratom, conçu par Monnet à la fois comme l'ébauche d'une politique européenne de l'énergie que comme un exemple d'une politique industrielle supranationale dans un secteur d'avenir où les États-membres n'ont pas encore développé de réelles capacités et où il est question de rattraper l'avance américaine. Euratom ne survit que comme un programme supranational de recherche à très faible envergure, puisque les industriels allemands y sont opposés et que le gouvernement français poursuit depuis la fin de la guerre dans une voie nationale visant à la fois le nucléaire civil que militaire<sup>194</sup>.

Une deuxième illustration est l'épisode de la crise de la « chaise vide ». Le premier président de la Commission, l'allemand Walter Hallstein, est un fédéraliste convaincu. Il envisage le développement rapide de politiques publiques supranationales dans tout un ensemble de domaines, allant de la politique industrielle à la politique étrangère, administrées par un puissant exécutif fédéral que deviendrait la Commission<sup>195</sup>. Au printemps 1965, après un voyage aux États-Unis où il rencontre le président Johnson et le secrétaire à la défense Robert McNamara, il revient en Europe enhardi et passe à l'acte en faisant adopter par le collège des commissaires des propositions visant à renforcer substantiellement les pouvoirs de la Commission. Ces propositions coïncident avec les négociations devant finaliser la PAC ainsi qu'avec le passage au vote à la majorité qualifiée au sein du conseil des ministres. Lorsque les négociations n'aboutissent pas dans le sens souhaité par le gouvernement français, de Gaulle retire les représentants de la France des institutions communautaires. La crise de la « chaise vide » aboutit six mois plus tard, en janvier 1966, au « compromis de Luxembourg » qui dans les faits préserve le veto français et met un frein aux ambitions de Hallstein. Mais l'opposition du gouvernement français ne traduit pas simplement l'hostilité des gaullistes aux institutions supranationales. Elle reflète aussi un consensus tacite qui prévaut entre les États-membres durant les années soixante et soixante-dix. Comme l'explique Kees

---

<sup>194</sup> Gillingham, 2003, p. 36.

<sup>195</sup> Ibid, pp. 55-66 ; Warloutzet, 2011, pp. 386-390.



van der Pijl

« in the mid-1960s their business communities still relied too heavily on the national states to allow a leap into the dark of this magnitude. The [...] treaties contained strong anti-cartel provisions, and [...] this fostered consolidation of cartel partners into large firms. Such consolidation in 1960s Europe was being actively pursued under national state auspices ; and if the EEC provided the framework for it, the Brussels authorities themselves were not (yet) identified as trustworthy guardians of the capitalist interest<sup>196</sup> ».

Cette consolidation sous auspices nationaux est la réponse des industriels et gouvernements nationaux au renforcement de la concurrence au sein du marché commun mais aussi au « défi américain » identifié par Servan-Schreiber. Elle constitue le cœur de la stratégie des champions nationaux qui caractérise sur le plan industriel les vingt premières années du marché commun. Mais elle a aussi comme effet de ralentir le processus d'intégration du marché commun.

### 2.2.1 La fragmentation persistante du marché européen

Le traité de Rome prévoit l'élimination progressive des tarifs intra-européens à l'horizon de 1970. Ce processus se déroule sans problème, puisque l'échéance est même avancée au 1er juillet 1968. Mais une série d'autres barrières (celles non-tarifaires) empêche la constitution d'un marché réellement intégré et donc la rationalisation des capacités et la spécialisation industrielle européennes à l'échelle de la Communauté. Pourtant, celles-ci sont censées contribuer à ce que l'industrie européenne accomplisse sa propre « révolution structurelle » pour pouvoir rattraper et rivaliser avec les grandes firmes américaines. En réalité, le processus d'intégration du marché européen avance à reculons puisque chaque État national – la France au premier chef – prend des mesures pour renforcer et protéger la position de ses propres firmes.

Certaines des barrières à l'intégration du marché commun ne sont pas directement le fait des politiques poursuivies par les États-membres. L'hétérogénéité persistante des préférences des consommateurs européens, par exemple, constitue un obstacle à l'intégration des industries de biens de consommation, puisque les caractéristiques de la demande varient fortement en fonction des cultures et habitudes nationales, voire régionales. Une autre barrière moins innocente sont les coûts du transport transfrontalier. Les formalités administratives et les restrictions comme l'interdiction du cabotage pour

---

<sup>196</sup> van der Pijl, 2006, pp. 91-92.



les poids lourds augmentent les coûts du transport transfrontalier et freinent le processus d'intégration<sup>197</sup>.

Cependant, les principales barrières sont directement le fait des politiques publiques des États-membres. Très importantes à cette égard sont les normes techniques et les dispositifs réglementaires nationaux dans les domaines de la sécurité, de l'hygiène et de la santé. Ceux-ci sont toujours élaborés à l'échelle nationale, et peuvent être utilisés comme un moyen pour empêcher la pénétration du marché national par les firmes européennes concurrentes. La Commission estimera en 1980 que les normes techniques et les dispositifs réglementaires nationaux constituent durant les vingt premières années du marché commun les barrières les plus contraignantes<sup>198</sup>. Les secteurs les plus touchés par ces barrières sont typiquement ceux dans lesquels les firmes pourraient bénéficier le plus d'un marché intégré puisque les économies d'échelle y sont les plus importantes. Il s'agit de secteurs comme l'électronique, la construction mécanique, la chimie et la pharmacie, les équipements de transport, les produits non-ferreux, l'électroménager, les machines de bureaux ou les produits alimentaires<sup>199</sup>.

Le deuxième ensemble de pratiques qui freinent le processus d'intégration sont les firmes sous contrôle étatique et les commandes réservées par ces firmes et les administrations publiques aux firmes nationales<sup>200</sup>. Ces pratiques ne sont pas négligeables. En 1986, le marché des commandes publiques représente toujours 15% du PNB européen<sup>201</sup>. Des secteurs clés comme les postes, les télécommunications, l'énergie, le transport ferroviaire et aérien voire la sidérurgie sont toujours majoritairement dans le giron public dans tous les pays européens en 1978<sup>202</sup>. A cela il faut ajouter les aides publiques accordées aux entreprises, soit sous forme de prêts bonifiés, ce qui est une pratique très courante en France où le système financier est sous le contrôle des « modernisateurs » du Trésor, soit par des dotations en capital, soit enfin par des subventions accordées aux programmes de R&D des firmes. « Whatever the method, commente Raymond Vernon, it implicitly or explicitly embodied one important factor : the exercise of public power to discriminate in favor of chosen national champions ». De surcroît, ces aides bénéficient davantage à des firmes non-compétitives dans des secteurs ayant amorcé leur déclin, comme les chantiers navals ou les charbonnages, au lieu d'être canalisées dans les secteurs d'avenir, précisément ceux où se situe le « défi américain »<sup>203</sup>.

La contrepartie de ces pratiques est l'incapacité de la Commission à faire respecter les articles du

---

<sup>197</sup> Defraigne, 2004, pp. 183-184.

<sup>198</sup> Ibid, p. 185.

<sup>199</sup> Franko, 1976, pp. 141-153.

<sup>200</sup> Foreman-Peck and Federico, 1999, pp. 441-443.

<sup>201</sup> Defraigne, 2004, p. 187.

<sup>202</sup> Foreman-Peck and Federico, 1999, p. 442.

<sup>203</sup> Vernon, 1974, p. 12 (citation) et p. 13 (secteurs bénéficiaires).

traité de Rome posant les bases d'une politique de la concurrence paneuropéenne, tels que l'article 92 qui interdit les aides publiques ayant un effet de distorsion de la concurrence<sup>204</sup>. Il faut aussi attendre 1977 pour qu'une directive réglementant les commandes publiques soit adoptée<sup>205</sup>.

La fragmentation du marché commun se reflète dans le comportement des firmes. Lawrence Franko, dans une étude sur les 85 plus grandes firmes multinationales européennes des années soixante-dix, note que durant les années soixante, les firmes européennes se comportent à l'égard des marchés des États-membres de la Communauté de la même manière que leurs concurrentes américaines se comportent à l'égard de la Communauté dans son ensemble, c'est-à-dire en réalisant des investissements dans le marché ciblé afin de contourner les barrières à l'accès, qui dans ce cas sont non-tarifaires<sup>206</sup>. Le corollaire en est que les firmes multinationales européennes maintiennent autonomes leurs opérations et leurs structures de direction dans les différents pays européens où elles sont présentes, ce qui conduit à de la duplication et limite les économies d'échelle pouvant être réalisées. Seulement une minorité des firmes multinationales européennes intègre ses structures à l'échelle du marché commun, et celles-ci sont dans les secteurs les moins fragmentés comme l'automobile ou l'électroménager<sup>207</sup>.

Si les politiques publiques nationales freinent le processus d'intégration, c'est qu'elles font partie des stratégies que mettent en place les États-membres pour aborder la réalisation du marché commun et la modification des conditions de la concurrence en Europe. Dans la pratique, en matière industrielle l'initiative est toujours du côté des États-membres.

### 2.2.2 La stratégie des champions nationaux et la transformation des structures industrielles européennes

Le protectionnisme réglementaire et l'interventionnisme étatique sont des instruments d'une stratégie qui se généralise à partir du début des années soixante en Europe, à savoir la stratégie de constitution de champions nationaux capables de se faire une place dans les marchés oligopolistiques organisés à l'échelle continentale que la création du marché commun augure. La France est à l'avant-garde de cette stratégie<sup>208</sup>. Celle-ci correspond à l'objectif fondamental des administrateurs américains

---

<sup>204</sup> Foreman-Peck and Federico, 1999, p. 440 ; Defraigne, 2004, p. 187 ; Buch-Hansen and Wigger, 2011, p. 67.

<sup>205</sup> Defraigne, 2004, p. 188.

<sup>206</sup> Franko, 1976, pp. 135-144.

<sup>207</sup> Ibid, pp. 155-157 (intégration des opérations) et pp. 200-201 (intégration des structures de direction).

<sup>208</sup> Vernon, 1974, pp. 8-12.

du plan Marshall, à savoir l'exportation à l'Europe de la forme du « big business ». Mais les rivalités atlantiques croissantes des années soixante font que l'émergence de grandes firmes européennes est vue comme un défi lancé à leurs concurrentes américaines. Lorsqu'est publiée en 1976 l'enquête du Comparative Multinational Enterprise Project de la Harvard Business School sur les multinationales de l'Europe continentale<sup>209</sup>, par exemple, le sous-titre de l'ouvrage est « A Renewed Challenge to American and British Big Business ».

Le principal objectif de la stratégie des champions nationaux est la constitution d'une ou deux firmes nationales de grande taille par secteur d'activité. La grande taille est considérée comme équivalente de capacités et de prouesses technologiques et d'efficacité économique<sup>210</sup>. Comme les marchés nationaux sont toujours trop étroits, cela signifie que dans les grands pays de la CEE (France, Allemagne, Italie et plus tard Grande Bretagne) seulement une ou deux firmes par secteur peuvent être constituées de façon viable.

Durant les quinze premières années du marché commun le nombre de grandes firmes européennes croît significativement. L'effet en est de transformer les structures industrielles européennes et de les rapprocher de celles qui ont cours aux États-Unis depuis le Sherman Act<sup>211</sup>. Youssef Cassis a calculé qu'entre 1953 et 1972, le nombre de firmes employant dix mille personnes ou plus passe de 20 à 62 en France, de 26 à 102 en Allemagne et de 65 à 160 en Grande Bretagne. Ce mouvement de croissance du nombre des grandes firmes a essentiellement lieu durant cette période. Toujours selon les calculs de Cassis, entre 1972 et 1989, le nombre de firmes employant dix mille personnes ou plus se stabilise, se situant à 162 en Grande Bretagne, baissant à 80 en Allemagne et enregistrant un deuxième bond d'une moindre ampleur en France, où il passe à 81<sup>212</sup>. La croissance de la taille s'accompagne par ailleurs d'une généralisation des formes de socialisation de la propriété<sup>213</sup>.

La croissance de la taille des grandes firmes européennes les rapproche progressivement de leurs concurrentes américaines. Le magazine américain *Fortune* publie dès 1958 un classement annuel des 100, puis des 200 et à partir des années soixante-dix des 500 plus grandes firmes non-américaines<sup>214</sup> par le chiffre d'affaires. Le choix du critère du chiffre d'affaires correspond à la logique de la production à grande échelle. L'exercice vise à permettre une comparaison avec le classement *Fortune 500* du même

---

<sup>209</sup> Franko, 1976.

<sup>210</sup> Par exemple, Servan-Schreiber, 1967, p. 65.

<sup>211</sup> Djelic, 1998, pp. 1-7.

<sup>212</sup> Cassis, 1997, p. 63.

<sup>213</sup> Djelic, 1998, p. 5.

<sup>214</sup> Sous le nom de *Fortune Global 500*. A partir de 1990 le classement répertorie l'ensemble des grandes firmes mondiales et non seulement non-américaines.

magazine répertoriant depuis 1950 les 500 plus grandes firmes industrielles américaines. En 1958, 81 firmes européennes figurent parmi les cent non-américaines. Leur chiffre d'affaires cumulé représente seulement 41,9% de celui des 81 premières firmes américaines du *Fortune 500*. En 1967, les 142 européennes parmi les 200 plus grandes firmes non-américaines cumulent un chiffre d'affaires qui s'élève à 47% de celui des 142 premières firmes américaines. Un grand rattrapage s'opère durant les dix années suivantes. En 1977, 311 firmes européennes (sur 500) cumulent un chiffre d'affaires équivalent à 68,7% de celui des 311 firmes américaines correspondantes<sup>215</sup>. Jean-Christophe Defraigne a calculé à partir des deux classements les nombres respectifs des firmes américaines et européennes parmi les 500 plus grandes firmes mondiales. En 1958, ceux-ci sont de 350 et 50. En 1975, l'écart se réduit à 250 et 85<sup>216</sup>. Si donc il y a rattrapage, celui-ci reste loin d'instaurer une parité entre grandes firmes américaines et européennes.

A part les instruments déjà évoqués, un autre instrument manié par les gouvernements européens pour encourager le mouvement d'accroissement de la taille des firmes est le droit de la concurrence importé des États-Unis. A l'instar de l'interprétation du Sherman Act durant les années 1890, durant les premières décennies de l'introduction de la politique de la concurrence en Europe les autorités nationales administrant le droit de la concurrence s'attaquent aux cartels et aux ententes tout en négligeant de s'attaquer aux opérations de concentration qu'au contraire elles encouragent<sup>217</sup>. Au niveau de la Commission, il en est de même, puisque celle-ci n'interfère pas dans les politiques industrielles des États-membres encourageant les opérations de concentration mais s'attaque très vigoureusement aux ententes privées<sup>218</sup>. Progressivement, à mesure qu'apparaissent de grandes firmes, le nombre de cartels baisse.

La stratégie des champions nationaux est appliquée plus ou moins vigoureusement selon les États-membres. Pour les petits pays du Benelux, cette stratégie n'est pas vraiment viable vu leurs faibles ressources nationales et la petitesse de leurs marchés domestiques. C'est ce qui explique l'attachement traditionnel de ces pays au libre-échange mais aussi le fait que leurs grandes firmes sont des firmes du secteur privé (Philips, Royal Dutch/Shell, Unilever, Akzo, Petrofina, Solvay ou Arbed). En Allemagne, trois raisons expliquent le recours limité à cette stratégie : la compétitivité déjà très forte des fleurons du capitalisme allemand comme les grandes firmes de la sidérurgie (Thyssen, Krupp), de la chimie (BASF, Bayer, Hoechst) ou de la construction électrique (Siemens, AEG) ; le rejet doctrinal de l'interventionnisme étatique en matière industrielle associé à la période nazie et la très forte prégnance

---

<sup>215</sup> Mes calculs à partir des données compilées par le magazine *Fortune*.

<sup>216</sup> Defraigne, 2006, p. 264.

<sup>217</sup> Ibid, p. 192 ; Buch-Hansen and Wigger, 2011, pp. 57-72.

<sup>218</sup> Ibid, pp. 67-68.

de la doctrine ordolibérale sur le ministère fédéral de l'économie qui en découle ; enfin, les faibles ambitions en matière de politique étrangère de la République Fédérale, ce qui amoindrit le besoin d'une base industrielle solide dans tout un ensemble de secteurs jugés au contraire comme stratégiques en France (aérospatial, nucléaire, électronique militaire, informatique)<sup>219</sup>. Cela n'empêche pas, ceci dit, que dans un secteur comme l'aluminium, où aucune grande firme allemande n'est présente, les autorités publiques favorisent la création d'un champion national<sup>220</sup>. De même, dans les secteurs de haute technologie (comme l'aéronautique ou l'informatique) l'Allemagne participe au mouvement général en poursuivant une politique industrielle active<sup>221</sup>. En Italie le legs de la période fasciste en termes de firmes publiques (IRI, AGIP) et de tradition d'interventionnisme public, combiné à la faiblesse du capitalisme italien conduisent à une politique très active de constitution de champions nationaux, tels que ENI dans les hydrocarbures ou Enel dans le secteur électrique.

### *2.3 La stratégie des champions nationaux en France : des « grands projets » au service de l'« indépendance nationale »*

Mais c'est en France que cette politique trouve son expression la plus achevée et s'avère la plus concluante. L'homogénéité des élites modernisatrices produites par le système éducatif des grandes écoles, la culture de l'excellence technique avec laquelle celles-ci (en particulier Polytechnique et l'École des Mines) imbibent leurs produits, le pouvoir et la confiance en soi dont dispose la haute administration et la transformation du système institutionnel avec l'avènement de la cinquième république expliquent pourquoi cette politique a tant d'adeptes et produit tant de succès en France. La volonté des « modernisateurs » de doter la France d'une base industrielle moderne et compétitive afin de rattraper le retard pris par le capitalisme français et la volonté du régime gaulliste de se doter des moyens industriels pour pouvoir conduire une politique étrangère indépendante expliquent aussi bien pourquoi cette politique est poursuivie avec un tel acharnement que les choix sectoriels qui sont faits.

#### 2.3.1 Le renforcement du camp modernisateur durant les années soixante

---

<sup>219</sup> Owen, 2012, p. 6.

<sup>220</sup> Franko, 1976, p. 147.

<sup>221</sup> Küster, 1974, pp. 73-78.

La lente évolution durant les années cinquante en faveur des « modernisateurs » et au détriment des élites économiques traditionalistes s'accélère durant les années soixante. Cela se reflète à la fois dans les transformations structurelles du capitalisme français et dans des évolutions d'ordre sociologique au sein des élites économiques.

Il a été évoqué plus haut que les années soixante sont marquées par un accroissement important du nombre de grandes firmes en Europe. Une autre indication de cette transformation et de son accélération en France durant cette période est fournie par l'incidence des fusions entre firmes industrielles. L'historien économique Jean-Charles Asselain note que le processus de concentration du capital constitue la transformation structurelle la plus importante de cette période.

Tableau 2 Nombre de fusions dans l'industrie française (moyenne annuelle)<sup>222</sup>

1950-1958	1959-1965	1966-1972
32	74	136

L'accélération des opérations de concentration reflète le déclin des pratiques malthusiennes (ententes, cartels, défense de la propriété patrimoniale) que le patronat avait cherché en vain à préserver durant les années cinquante<sup>223</sup>.

Le déclin des structures patrimoniales a des conséquences sociologiques. L'enquête menée par Youssef Cassis enregistre un inexorable déclin des dirigeants héritiers à partir des années soixante au profit des dirigeants managers<sup>224</sup>. Hervé Joly signale également que dans la sidérurgie, les derniers représentants des dynasties lorraines (de Wendel ou Labbé par exemple) laissent les postes de PDG à des ingénieurs managers issus de Polytechnique au courant des années soixante<sup>225</sup>. Dans son enquête sur le patronat, Henri Weber confirme de façon descriptive cette évolution sociologique et le déplacement du pouvoir et de l'influence au sein du CNPF qu'elle implique.

« L'avènement de la grande entreprise moderne [...] sous la République gaullienne, s'accompagne [...] d'une montée en puissance du patronat managérial au sein de la bourgeoisie capitaliste et d'un déclin relatif [...] des dynasties industrielles et du patronat des PME. Le grand patronat familial apparaît comme un groupe en régression, sinon résiduel, tandis que l'oligarchie technocratique des grands groupes industriels et financiers s'affirme comme le secteur dominant du patronat français et donne désormais le ton de la norme »<sup>226</sup>.

<sup>222</sup> Asselain, 1984, p. 138.

<sup>223</sup> Moguen-Toursel, 2002.

<sup>224</sup> Cassis, 1997, p. 126.

<sup>225</sup> Joly, 2012, p. 25.

<sup>226</sup> Weber, 1986, pp. 167-168.

Cette « norme » correspond de plus en plus aux orientations de la bureaucratie modernisatrice, de sorte à ce que la stratégie industrielle française fait l'objet d'une collaboration étroite, exceptionnelle dans les pays capitalistes avancés, entre hauts fonctionnaires et capitaines d'industrie<sup>227</sup>. Cela est facilité par le fait que le nouveau patronat managérial est en très grande partie recruté parmi les élèves des grandes écoles et dans les hautes sphères de l'administration ou les cabinets ministériels où ceux-ci se retrouvent après leurs études<sup>228</sup>. Les firmes industrielles recrutent, en particulier, des anciens élèves de Polytechnique. Parmi eux, les « mineurs » (ceux ayant continué leur parcours scolaire dans l'École des Mines, en général les majors de Polytechnique, et ayant ensuite intégré le Corps des mines) occupent, selon Hervé Joly, une « place spectaculaire »<sup>229</sup>.

Ces changements ne tardent pas à avoir un impact sur le CNPF. La nouvelle génération de dirigeants qui prend possession des lieux à partir de 1966 est issue de cette filière<sup>230</sup>. Le nouveau président du CNPF, Paul Huvelin, est polytechnicien et PDG depuis 1959 de Kléber-Colombes, la deuxième firme dans le secteur des pneumatiques après Michelin. C'est surtout l'arrivée d'Ambroise Roux à la tête de la commission économique du CNPF en décembre 1967 qui marque cette évolution. Roux est polytechnicien et directeur général de la Compagnie Générale d'Électricité (CGE) – puis son PDG de 1970 à 1982 – la firme archétypale du « champion national »<sup>231</sup>. La CGE se construit en symbiose avec l'État, puisqu'elle est le fournisseur de la SNCF et de la Direction Générale des Télécommunications (future France Télécom) et dépend donc étroitement de la commande publique. Elle est impliquée dans une série de « grands projets » allant de l'informatique (plan Calcul) au ferroviaire (TGV) en passant par le nucléaire. Roux lui-même a un parcours typique des nouvelles élites modernisatrices. Il est polytechnicien, et après un passage en tant que directeur de cabinet du ministre de l'industrie Jean-Marie Louvel en 1952-1954, il « pantoufle » à la direction générale de la CGE en 1955. Rapidement, Roux devient l'émence grise du patronat<sup>232</sup> – ce qu'il restera jusqu'à son décès en 1999 – et est connu pour sa proximité avec Georges Pompidou, dont il est présenté comme le ministre occulte de l'industrie, mais aussi avec Édouard Balladur qu'il embauche pour diriger l'une des filiales de la CGE après la mort de Georges Pompidou<sup>233</sup>. Il est l'un des trois fondateurs en 1969 de l'AGREF<sup>234</sup>, lobby patronal réunissant

---

<sup>227</sup> Hall, 1986, p. 168.

<sup>228</sup> Suleiman, 1979, pp. 114-118.

<sup>229</sup> Joly, 2012, p. 28.

<sup>230</sup> Weber, 1986, pp. 197-201.

<sup>231</sup> Collombat et Servenay, 2009, pp. 153-163.

<sup>232</sup> Ibid, pp. 327-329. Il est connu aussi comme le « parrain des patrons » ; Daumas, 2010, p. 618.

<sup>233</sup> De Caumont, 1996. Balladur est le secrétaire général de l'Élysée à partir de 1973.

<sup>234</sup> Association des grandes entreprises françaises faisant appel à l'épargne. Les deux autres sont Roger Martin, PDG de Saint-Gobain et Jacques Ferry, président de la chambre syndicale de la sidérurgie. Roux transformera l'AGREF en l'AFEP (Association Française des Entreprises Privées) en 1983, qu'il présidera jusqu'à sa mort en 1999.



vingt-deux des plus grandes firmes de l'époque, dont la création vise d'une part à les affranchir de l'influence des PME au sein du CNPF et, d'autre part, à doter ses membres d'un instrument d'intervention sur tous les problèmes qui leur sont propres, c'est-à-dire qui relèvent de la concurrence oligopolistique sur les marchés internationaux<sup>235</sup>.

Sous l'influence de ces nouveaux dirigeants, le patronat devient davantage le porte-voix des grandes firmes. Son attitude envers le Plan, ambiguë depuis 1946, devient désormais favorable<sup>236</sup>. De même, son attitude envers l'intégration commerciale, ambiguë au moment du traité de Rome, évolue et le choix européen devient désormais consensuel au sein du CNPF<sup>237</sup>.

### 2.3.2 La réponse française au « défi américain »

La politique des champions nationaux en France découle en grande partie des orientations de politique étrangère portées par le nouveau régime. Le principal objectif du Général de Gaulle est de restaurer la « grandeur » de la France et de lui permettre de s'affranchir de la tutelle des États-Unis<sup>238</sup>. Ses principales initiatives en la matière en fournissent une illustration claire : proposition faite aux États-Unis et à la Grande Bretagne en 1959 d'un directoire à trois au sein de l'Otan, tentative de constitution d'un pôle européen indépendant au sein de l'alliance atlantique à partir des États-membres de la CEE avec le plan Fouchet (projet qui se réduit à un axe franco-allemand avec le traité de l'Élysée et qui échoue définitivement avec l'affaire de la ratification du traité par le Bundestag), constitution d'une « force de frappe » nucléaire française, retrait de la France des structures militaires de l'alliance et ouverture diplomatique à l'URSS.

Cette orientation n'est pas entièrement nouvelle. Le programme nucléaire militaire français remonte à décembre 1954 à une décision du gouvernement Mendès-France tenue secrète. Mais de Gaulle y concentre davantage de moyens et élargit le champ de cette stratégie de sorte à constituer quelque chose d'analogue au complexe militaro-industriel américain<sup>239</sup>, comprenant des firmes privées et publiques et des centres de recherche publics (le Commissariat à l'Énergie Atomique – CEA). La politique industrielle dans ce secteur est pilotée par le ministère de la défense à travers les commandes publiques, les

---

<sup>235</sup> Weber, 1986, pp. 223-224.

<sup>236</sup> Hall, 1986, p. 169.

<sup>237</sup> Warloutzet, 2011, pp. 477-481.

<sup>238</sup> Vaïsse, 1998.

<sup>239</sup> Owen, 2012, p. 13.

subventions à la recherche et aux exportations mais aussi la diplomatie des affaires. En dehors du nucléaire militaire, des investissements volumineux ont lieu dans l'aéronautique militaire et les missiles. Par ailleurs, en 1961 est créé le Centre National d'Études Spatiales (CNES) qui lance le programme spatial français.

En dehors des industries liées à la défense, les secteurs de l'aéronautique civile, de l'énergie et de l'informatique sont aussi considérés comme stratégiques et attirent donc l'attention du nouveau régime. Celui-ci accepte même de soutenir un projet (interétatique) franco-britannique dans l'aéronautique civile en 1962 avec le Concorde. Dans l'énergie, le soutien apporté au CEA a des retombées dans le domaine civil, ce qui sera exploité quelques années plus tard pour faire face à la crise pétrolière. Le gouvernement se donne par ailleurs au début des années soixante le double objectif de délaisser le charbon pour le pétrole et d'augmenter la part du marché national détenue par les firmes pétrolières nationales à 50%. A travers des quotas d'importation imposés aux firmes étrangères et un soutien aux firmes nationales (surtout à Elf-Aquitaine, constituée en 1966 en regroupant trois firmes publiques de plus petite taille), cette part passe de 20% à 60% durant les années soixante<sup>240</sup>. C'est toujours pour des raisons d'indépendance nationale dans des secteurs de technologie avancée qu'est lancé en 1966 le Plan Calcul, dont l'objectif est de susciter une industrie nationale informatique capable de rivaliser avec celle des États-Unis. Deux événements y contribuent. D'abord, la rachat en 1964 de la firme Machines Bull, la principale firme française du secteur, par General Electric ; puis le refus de l'administration américaine l'année suivante d'autoriser la vente de deux ordinateurs surpuissants au CEA<sup>241</sup>. Le gouvernement suscite la fusion de trois petites firmes pour créer la Compagnie Internationale pour l'Informatique (CII) qu'il soutient par des subventions et des commandes publiques.

En dehors de ces secteurs, la politique industrielle de de Gaulle jusqu'en 1967 n'est pas très active. Il mise même davantage sur des recettes libérales traditionnelles<sup>242</sup>, inspirées par son conseiller économique Jacques Rueff<sup>243</sup>, comme la lutte contre l'inflation (plan Pinay-Rueff en 1958) et la modération salariale<sup>244</sup> ou les politiques d'environnement des entreprises (formation, recherche, infrastructures). Son gouvernement se désintéresse d'une série de secteurs exposés à la concurrence internationale comme la chimie, l'agroalimentaire, l'électroménager, l'automobile ou la machine-outil<sup>245</sup>.

---

<sup>240</sup> Stoffaës, 1984, p. 284.

<sup>241</sup> Owen, 2012, p. 13.

<sup>242</sup> Cohen et Bauer, 1985, pp. 261-262 ; Michalet, 1974, p. 109.

<sup>243</sup> Rueff est un économiste libéral membre de la société du Mont-Pèlerin fondée par Friedrich von Hayek en 1947. Sur son rôle sous de Gaulle, voir Denord, 2007, pp. 258-272.

<sup>244</sup> Durant les années soixante, la France a la semaine de travail la plus longue et la répartition des revenus la plus inégale en Europe. Hall, 1986, p. 147.

<sup>245</sup> Michalet, 1974, p. 112.

C'est à partir de 1967 que la politique de la France se concentre spécifiquement sur l'objectif de création de champions nationaux, sous l'influence grandissante de Georges Pompidou, de sorte à pouvoir parler de pompidolisme industriel<sup>246</sup>. Sous l'influence de Pompidou, un certain pragmatisme en matière industrielle s'impose. Les gouvernements insistent moins sur l'indépendance nationale et plus sur la compétitivité internationale et cherchent à favoriser la constitution de firmes françaises capables de s'internationaliser<sup>247</sup>.

Ainsi, en 1970, on accepte l'abandon d'une technologie nationale (la filière graphite-gaz), que le CEA tente de faire aboutir depuis dix ans, au profit d'une technologie et d'une licence américaines, plébiscitées par EDF en raison de leurs coûts moins élevés, dans le domaine du nucléaire civil. Mais lorsque le premier choc pétrolier a lieu en 1973, et ce dans un contexte où le taux de dépendance énergétique de la France atteint 75% et le pétrole est quasi-entièrement importé du Moyen-Orient, le gouvernement décide en quelques semaines de lancer un vaste programme pour produire de l'électricité de source nucléaire<sup>248</sup> de sorte à réduire la dépendance française sur le pétrole importé. L'autre grand projet strictement national emblématique de la période pompidolienne est le TGV. Ici aussi, l'objectif est plutôt d'ordre commercial que géopolitique puisque le but du projet est le doublement de la vitesse du transport ferroviaire commercial<sup>249</sup>.

Sous Pompidou, les gouvernements se préoccupent plus activement de la taille des firmes françaises et cherchent à favoriser le processus de concentration, ce qui se reflète dans l'augmentation substantielle du nombre de fusions durant la période 1966-1972 (cf. tableau 2). D'abord en regroupant des firmes sous contrôle public (l'exemple de la constitution d'Elf-Aquitaine peut être considéré comme relevant du pompidolisme industriel) comme dans l'aéronautique avec la constitution de l'Aérospatiale en 1970. Puis en adoptant des mesures réglementaires et fiscales favorisant les opérations de fusion (en 1967) et en incitant les firmes du secteur privé à en faire autant par des recommandations et des rapports officiels<sup>250</sup>. Sous Pompidou, on ne s'intéresse par ailleurs pas uniquement aux secteurs stratégiques. Ainsi, lorsqu'en 1968 Fiat cherche à racheter Citroën, le gouvernement intervient pour l'en empêcher. Quelques années plus tard, l'État orchestre le rachat de Citroën par Peugeot.

Les effets de cette politique sur la taille relative des grandes firmes françaises par rapport à leurs concurrentes européennes correspondent à l'objectif recherché par les « modernisateurs ». En 1958, les

---

<sup>246</sup> Cohen et Bauer, 1985, p. 262 ; Daumas, 2010, pp. 1340-1343.

<sup>247</sup> Michalet, 1974, p. 121.

<sup>248</sup> Stoffaës, 1984, p. 285.

<sup>249</sup> Beffa, 2005, p. 69.

<sup>250</sup> Cohen et Bauer, 1985, p. 263.

douze firmes françaises répertoriées par le *Fortune Global 100* cumulent un chiffre d'affaires égal à 8,2% de celui cumulé par les 81 firmes européennes de la liste. En 1967, les 23 firmes françaises cumulent un chiffre d'affaires égal à 13,7% de celui cumulé par les 142 firmes européennes. En 1977, une fois achevés la plupart des grands projets gaulliens et pompidoliens, le pourcentage correspondant pour les 46 firmes françaises parmi les 311 européennes s'élève à 14,8%<sup>251</sup>.

### 3. La transition vers une stratégie de constitution de l'Europe : entre épuisement de la stratégie des champions nationaux, affirmation de la primauté macroéconomique allemande et dynamique du marché international des capitaux

La stratégie des champions nationaux est d'emblée conçue par les dirigeants européens comme une stratégie à deux temps<sup>252</sup>. Le principal artisan de cette politique en France, Georges Pompidou, la conçoit explicitement en ces termes en 1968<sup>253</sup>. Il s'agit dans un premier temps de procéder à une consolidation nationale du capital, le processus de spécialisation et de consolidation continentale ne devant s'amorcer qu'une fois la consolidation nationale (la stratégie des champions nationaux) atteindra ses limites.

Ces limites sont rapidement atteintes durant les années soixante-dix et dès lors le mouvement d'internationalisation des grandes firmes prend le dessus sur la politique des champions nationaux. L'épuisement de cette politique ainsi que la vigueur du « défi américain » dans les secteurs de haute technologie stimulent à la fois une nouvelle dynamique politique d'intégration « par le bas », dont les acteurs moteurs sont les grandes firmes elles-mêmes, et le début des tentatives de formuler une politique industrielle européenne combinant l'achèvement du marché commun à d'autres mesures plus interventionnistes.

Parallèlement à ces développements microéconomiques, l'approfondissement de l'internationalisation économique en Europe et la politique monétaire internationale agressive poursuivie par les États-Unis à partir de la présidence Nixon posent les bases pour la formulation progressive d'un régime macroéconomique européen. La tentative de formuler un tel régime installe de façon durable des clivages, qui par le passé n'avaient été que ponctuels, entre États-membres à la balance commerciale

---

<sup>251</sup> Mes calculs à partir des données compilées par le magazine *Fortune*.

<sup>252</sup> Defraigne, 2006, pp. 253-254.

<sup>253</sup> Warloutet, 2011, pp. 482-483.

excédentaire comme l'Allemagne et ceux à la balance commerciale déficitaire, comme la France. Des exemples de ces clivages sont les positions opposées des deux pays en 1953 sur le retour à la convertibilité des monnaies européennes et la fin de l'UEP ou le refus de de Gaulle de dévaluer le franc malgré les pressions allemandes en ce sens suite à mai 1968 et la revalorisation des salaires nominaux en France.

### *3.1 Les limites de la stratégie des champions nationaux préparent le terrain pour l'approfondissement de l'intégration économique durant les années quatre-vingt*

#### 3.1.1 Les limites de la stratégie des champions nationaux

La stratégie des champions nationaux est en grande partie permise par les performances exceptionnelles des capitalismes européens durant les années qui suivent la réhabilitation de l'Allemagne par les États-Unis et jusqu'en 1973. Le taux annuel moyen de croissance du PIB de l'Europe occidentale s'établit à 4,79% pour la période 1950-1973<sup>254</sup>. Cette croissance soutenue permet un élargissement substantiel des marchés domestiques des États-membres de la Communauté, ce qui rend viable une stratégie politique de constitution de grandes firmes dont les débouchés se trouvent essentiellement dans leurs marchés d'origine. La décennie de crise qui s'annonce avec la crise pétrolière de 1973 change radicalement cette donne. Le taux annuel moyen de croissance du PIB pour la période 1974-1985 pour l'Europe des Quinze chute à 2%<sup>255</sup>. Le ralentissement de la croissance des marchés nationaux limite les possibilités de réalisation d'économies d'échelle supplémentaires dans ce cadre. Les surcapacités de production que le ralentissement génère stimulent un long processus de restructuration, accélérant le déclin des secteurs de la première révolution industrielle (chantiers navals, charbonnages, textile), qui bien souvent ne peut plus être accompli par une consolidation du capital à l'intérieur du cadre national.

L'étroitesse des marchés nationaux est accentuée par le fait qu'une série de développements économiques accroissent la taille minimale optimale des firmes<sup>256</sup>. Parmi ceux-ci, il y a au premier chef la généralisation d'innovations techniques, comme la robotisation et l'informatisation de la production,

---

<sup>254</sup> Maddison, 2007, p. 380.

<sup>255</sup> Cassiers, 2006, p. 17.

<sup>256</sup> Defraigne, 2004, pp. 221-232 ; Defraigne, 2006. La taille minimale optimale est le niveau de production à partir duquel les coûts unitaires de production diminuent, ce qui permet la réalisation d'économies d'échelle

découlant des progrès des technologies électroniques (qu'on appellera par la suite la « troisième révolution industrielle »). Les investissements fixes nécessaires à leur introduction augmentent le volume de production à partir duquel ces investissements commencent à être amortis et renforcent le besoin d'avoir accès à un marché beaucoup plus large que les seuls marchés nationaux, soient-ils ceux des plus grands États-membres.

Un deuxième développement qui accentue la pression en faveur de l'accroissement de l'échelle de production est la stratégie de différenciation et de renforcement de la qualité des produits (« la montée en gamme ») comme moyen d'obtenir un avantage concurrentiel face à des concurrents produisant à plus faibles coûts de production. Cette stratégie est permise par l'élévation substantielle du niveau de vie (du PIB par tête) des consommateurs européens induite par la croissance de la période 1950-1973. Elle est également stimulée par la montée de la concurrence des nouveaux pays industrialisés, du Sud-Est asiatique principalement, qui exportent massivement des produits de bas de gamme et dont l'avantage compétitif provient du différentiel très important et incompressible des coûts du travail. La différenciation et le renforcement de la qualité nécessitent une augmentation substantielle du volume des dépenses en R&D (et de marketing) tout en raccourcissant le cycle de vie des produits. L'augmentation de l'intensité en R&D de la production a le même effet sur le volume de production nécessaire à l'amortissement de ces coûts que l'introduction des innovations techniques.

Les secteurs industriels les plus intensifs en R&D, c'est-à-dire les secteurs de haute technologie comme l'électronique, l'aéronautique, l'aérospatial ou le nucléaire, sont d'emblée concernés par cette problématique de l'étroitesse foncière des marchés nationaux, c'est-à-dire dès les années soixante<sup>257</sup>. Qui plus est, ces secteurs se situent à la frontière technologique et sont donc par définition des industries naissantes dans lesquels le rôle des politiques industrielles publiques est déterminant. Dans ces secteurs les tentatives de poursuivre une stratégie autonome de champions nationaux sont plutôt rares, sauf dans certains segments particuliers comme l'électronique militaire, les télécommunications ou le secteur nucléaire.

A ces développements d'ordre économique vient s'ajouter un autre. La crise de la décennie 1974-1983 et la montée du Japon en tant que puissance industrielle de premier rang aiguïssent fortement la concurrence internationale. Servan-Schreiber avait déjà noté dans *Le Défi Américain* que durant les années soixante les États-Unis tendent à accroître leur avance dans les secteurs de haute technologie. Or, l'aiguïssement de la concurrence internationale coïncide avec le renforcement de l'importance relative de ces secteurs. Entre 1968 et 1984, les industries en expansion dans les principaux pays avancés sont, outre

---

<sup>257</sup> Defraigne, 2004, pp. 198-202.

les services financiers, les secteurs manufacturiers de haute technologie. Non seulement les États-Unis mais également le Japon sont les premiers à prendre le virage de ces nouvelles technologies, distançant ainsi les principaux pays européens<sup>258</sup>. La pression pour développer une politique industrielle européenne en faveur de « champions européens » s'accroît d'autant plus.

Le dernier élément qui explique l'épuisement de la stratégie des champions nationaux durant les années soixante-dix tient à la surestimation de l'importance de l'effet de la grande taille par les élites économiques et politiques des États-membres<sup>259</sup>, et en particulier françaises. Durant les années soixante, il se développe un quasi-réflexe chez ces élites qui consiste à encourager inconditionnellement les opérations de concentration jusqu'à la constitution d'une ou de deux grandes firmes nationales par secteur d'activité. Cette situation, combinée à la fragmentation persistante du marché commun par les barrières non tarifaires débouche sur la multiplication de « géants endormis »<sup>260</sup>, c'est-à-dire des firmes géantes qui jouissent de positions quasi-monopolistiques sur leurs marchés nationaux et ne sont donc pas exposées à la concurrence nécessaire censée les inciter à innover et améliorer leur productivité. Cette situation est loin de ressembler à la généralisation de la cartellisation défensive de l'entre-deux-guerres, mais l'effet d'engourdissement qui en résulte n'en est pas moins réel. L'une des politiques identifiées durant les années soixante-dix comme nécessaire pour stimuler la compétitivité des grandes firmes européennes est l'achèvement du marché commun par le biais de l'élimination des barrières non tarifaires et le raffermissement de la politique de la concurrence à l'échelle communautaire afin de les exposer davantage aux pressions des forces du marché.

### 3.1.2 La nouvelle dynamique d'intégration « par le bas »

L'ouverture commerciale des deux décennies précédentes et la stratégie des champions nationaux elle-même préparent, cependant, le terrain pour l'approfondissement de l'intégration économique une fois que les limites de cette stratégie sont atteintes.

Cela est illustré par l'ampleur limitée des mesures protectionnistes auxquelles les gouvernements ont recours pour gérer les effets de la crise. Durant les années soixante-dix, non seulement les mesures d'abaissement des tarifs douaniers prévues par le Kennedy round sont introduites, mais un autre round, le Tokyo round, est conclu avec succès malgré une interruption des négociations pendant trois ans suite

---

<sup>258</sup> Foreman-Peck and Federico, 1999, p. 446.

<sup>259</sup> Geroski and Jacquemin, 1985.

<sup>260</sup> Geroski and Jacquemin, 1985, p. 175 ; Foreman-Peck and Federico, 1999, p. 445.



à la crise pétrolière. Le taux moyen des tarifs pour les pays avancés baisse d'environ 10% à moins de 5% entre 1971 et 1979. Plutôt que des tarifs, les instruments de ce nouveau protectionnisme sont les barrières non tarifaires, allant des normes techniques aux aides publiques en passant par des restrictions volontaires à l'exportation négociées entre pays importateurs et exportateurs<sup>261</sup>. Cependant, dans une étude qui fait référence dans le domaine de l'économie politique internationale sur le sujet, Helen Milner a démontré que le degré de développement de l'interdépendance économique entre les principaux pays industrialisés, qualitativement bien supérieure à celle qui avait cours durant l'entre-deux-guerres, contribue à contrecarrer durant les années de crise l'attrait des politiques protectionnistes<sup>262</sup>. La croissance du nombre de firmes fortement dépendantes des marchés à l'exportation, ayant de nombreuses filiales étrangères ou ayant organisé leurs réseaux de production sur une base internationale (ce qui accroît le commerce international intrafirme) renforce le camp des firmes libre-échangistes au détriment des firmes protectionnistes. Les firmes internationalisées (les « multinationales ») craignent que le recours à des mesures protectionnistes ne provoque des mesures de représailles restreignant l'accès à leurs marchés à l'exportation. Pour ce qui est de l'Europe, ces firmes s'opposent au protectionnisme intra-européen dans la mesure où celui-ci entraverait le commerce intra-européen intrafirme qui se développe à toute vitesse à mesure que les firmes européenisent leurs opérations et leurs structures de gestion.

En effet, la réalisation de l'union douanière en 1968 mais également l'expérience de la concurrence des grandes firmes américaines, soit en Europe soit aux États-Unis pour les firmes européennes s'y étant implantées durant les années soixante, stimulent un processus d'eupéanisation croissante de la production et de l'organisation des grandes firmes européennes qui s'accélère à partir des années soixante-dix<sup>263</sup>. Les statistiques de la CNUCED sur les flux sortants d'investissements étrangers pour les grands États-membres de la Communauté indiquent un décollage à partir de 1970. Pour la France, ces flux passent de 365 millions de dollars en 1970 à 1704 en 1976. Pour l'Allemagne, les chiffres équivalents sont 1070 et 2612<sup>264</sup>. Ce mouvement implique la rationalisation à l'échelle européenne au sein des firmes de leurs opérations et l'implantation des unités de production en fonction des avantages de localisation que peuvent offrir les différentes régions du marché commun. Outre les firmes européennes déjà implantées aux États-Unis qui sont à l'avant-garde de ce mouvement, celui-ci est dans un premier temps le fait des firmes européennes dans les secteurs les moins fragmentés du marché commun, comme

---

<sup>261</sup> Milner, 1988, p. 11 (taux des tarifs) ; Gillingham, 2003, p. 108. Les restrictions volontaires à l'exportation s'apparentent à des quotas d'exportation qui ne disent pas leur nom, une tactique nécessaire afin de contourner les clauses du GATT interdisant les restrictions quantitatives.

<sup>262</sup> Milner, 1988.

<sup>263</sup> Franko, 1976, pp. 163 (concurrence américaine) et 186-212 (eupéanisation) ; Defraigne, 2004, pp. 224-225.

<sup>264</sup> Source : CNUCED.

l'automobile ou l'électroménager.

La combinaison des limites atteintes par la stratégie des champions nationaux et l'accélération du processus d'internationalisation des grandes firmes européennes suscite une nouvelle dynamique politique d'intégration « par le bas » où les principaux champions nationaux des différents États-membres se mettent à militer en faveur d'un approfondissement du marché commun par la suppression des barrières non tarifaires afin de pouvoir réaliser des économies d'échelle supplémentaires et pouvoir faire face à la concurrence des firmes américaines et japonaises<sup>265</sup>. Cette dynamique « par le bas » tranche avec la situation des années cinquante, lorsque l'impulsion en faveur de l'intégration commerciale européenne (notamment en France) provient des gouvernements et des bureaucraties et que les mouvements patronaux y sont réticents en raison de leur attachement aux ententes et aux cartels. Cette dynamique est d'autant plus forte dans les secteurs où les économies d'échelle escomptées par l'élimination des barrières non tarifaires sont importantes<sup>266</sup>. Les firmes de l'industrie informatique, par exemple, y sont unanimement favorables, tout comme celles de la chimie, de la construction électrique ou de l'automobile. Cette nouvelle dynamique « par le bas » débouche en 1983 sur la constitution du principal lobby patronal paneuropéen, à savoir la Table Ronde des Industriels Européens (ERT), regroupant justement des représentants des grandes firmes industrielles européennes et dont le principal cheval de bataille durant les années quatre-vingt est l'achèvement du marché commun. La création de l'ERT augure d'un mouvement plus général, à savoir l'émergence d'un activisme (grand-)patronal paneuropéen et la constitution d'une « corporate élite » (ou d'une « bourgeoisie financière » selon le terme d'André Granou) paneuropéenne qui se renforce à mesure que le processus de constitution de l'Europe économique avance et que les champions nationaux des années soixante et soixante-dix se muent en champions européens durant la période qui fait l'objet de ce travail doctoral<sup>267</sup>.

### 3.1.3 Les premières tentatives d'une politique industrielle européenne

A mesure que la stratégie des champions nationaux atteint ses limites, des tentatives de définir une stratégie des champions européens sont également formulées. De ce point de vue, l'ouvrage de Servan-Schreiber est l'exemple le plus marquant en Europe d'un plaidoyer public en faveur de la

---

<sup>265</sup> Chase, 2005, chapitre 5.

<sup>266</sup> Ibid, pp. 157-161.

<sup>267</sup> Le développement de l'activisme patronal paneuropéen et l'émergence de la « corporate élite » européenne sont examinés dans le chapitre 3.

définition d'une politique industrielle ambitieuse, d'autant plus qu'il est très largement inspiré par Michel Albert, à l'époque jeune énarque détaché à Bruxelles où il est directeur au sein de la Direction Générale des affaires économiques et financières (DGII) des structures et du développement économiques<sup>268</sup>.

La stratégie industrielle euro-fédéraliste prônée dans cet ouvrage (pilotée par la Commission afin d'éviter le problème du « juste retour » et de la duplication des efforts dans le but de maximiser le rendement des investissements) reflète donc directement la doctrine interventionniste en matière industrielle qui se développe au sein d'une partie de la bureaucratie bruxelloise, autour de la DGII et de la DGIII (marché intérieur) et dont les principaux acteurs sont de nationalité française et italienne<sup>269</sup>. Selon Arthe van Laer, cette doctrine domine au sein de l'exécutif supranational durant une période de vingt ans, s'étalant du milieu des années soixante au milieu des années quatre-vingt. Elle combine deux approches : d'abord, un approfondissement du marché commun par l'élimination des barrières non tarifaires, l'ouverture des marchés publics et des mesures juridiques et fiscales en faveur des concentrations transnationales ; ensuite, des mesures sectorielles et/ou horizontales favorisant le développement des industries naissantes et la constitution de champions européens dans ces industries en particulier et dans les autres plus généralement<sup>270</sup>. Cette stratégie trouve dans un premier temps une expression dans deux documents de la Commission, le mémorandum Colonna de 1970 sur la politique industrielle, puis en 1973 dans une communication intitulée « Programme d'action en matière de politique industrielle et technologique ». Ces documents reprennent les propositions visant l'approfondissement du marché commun et précisent les politiques sectorielles en faveur des industries naissantes : il est question d'instituer des groupements d'achats pour les commandes publiques et de mettre en place des programmes communautaires d'aides à la R&D. A la fin 1973, la Commission va encore plus loin en proposant un vaste « mécano industriel »<sup>271</sup> dans le domaine de l'informatique. Il est question de promouvoir la fusion des différents champions nationaux (Unidata, le consortium qui regroupe la CII française, Philips et Siemens, puis le britannique ICL et l'allemand Nixdorf) par le biais de subventions à la recherche et un regroupement des commandes publiques<sup>272</sup>. Encore plus radicale du point de vue

---

<sup>268</sup> Warloutzet, 2011, pp. 451-452. Albert devient par la suite, entre autres, Commissaire Général au Plan et PDG des AGF, deuxième groupe de l'assurance en France dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. Il est considéré comme l'un des plus brillants esprits issus des rangs des nouvelles élites modernisatrices et pro-européennes. Il fait, cependant, partie de la minorité fédéraliste en leur sein.

<sup>269</sup> Ibid, pp. 461-462. Le commissaire en charge de la DGII jusqu'en 1967 est Robert Marjolin, puis Raymond Barre. Celui en charge de la DGIII est l'italien Guido Colonna di Paliano, à qui succède Altiero Spinelli en 1970. Les fonctionnaires qui les entourent sont en grande partie français et italiens.

<sup>270</sup> Van Laer, 2008, pp. 8-13.

<sup>271</sup> Ce terme est celui utilisé en France pour désigner l'intervention directe de l'Etat visant à fusionner différentes firmes d'un même secteur d'activité, le plus souvent afin de susciter l'émergence d'un champion national.

<sup>272</sup> Van Laer, 2008, p. 13.

doctrinal est la proposition contenue dans une communication de la Commission de 1981 d'instituer une préférence communautaire pour les marchés publics et l'octroi des subventions et aides publiques<sup>273</sup>. Il s'agit, autrement dit, de centraliser à l'échelle communautaire les différentes politiques nationales de promotion de champions nationaux dans les industries naissantes.

Cette stratégie euro-fédéraliste rencontre deux types d'opposition. La première opposition concerne son contenu. En effet, dès le début, au sein de la Commission, un autre courant doctrinal se constitue autour de la DGIV (concurrence) et les commissaires et fonctionnaires ordolibéraux, allemands ou néerlandais, qui la peuplent<sup>274</sup>. Ce courant reflète et relaie, en effet, les orientations dominantes en matière de politique industrielle dans les États-membres dont ses membres sont issus. Pour ce courant, seul le premier paramètre de la stratégie décrite plus haut doit être appliqué, à savoir l'approfondissement du marché commun. La vigueur de la concurrence et le processus de restructurations industrielles qui en découlera suffiront pour renforcer la compétitivité des grandes firmes et du capitalisme européens dans leur ensemble. Cependant, durant les années soixante-dix, lorsque s'élaborent les premiers projets pour une politique industrielle européenne, ce courant reste minoritaire. Ainsi, la DGIV est amenée à faire des concessions. Elle adopte, par exemple, une approche plus modérée sur les opérations de concentration et surtout les accords de coopération en R&D entre firmes<sup>275</sup>. De même, les gouvernements des États-membres de tradition ordolibérale, l'Allemagne et les Pays-Bas, font preuve d'un intérêt pour des mesures volontaristes dans certains secteurs où les fortunes de leurs champions nationaux sont en jeu, comme l'électronique avec Philips et Siemens, ou l'aéronautique avec Deutsche Airbus.

Mais c'est surtout la deuxième opposition qui fait échouer les projets de la Commission durant les années soixante-dix. La réticence des États-membres, en particulier celle de la France<sup>276</sup> et de la Grande Bretagne, à renforcer les prérogatives de la Commission contribuent à ce que les projets élaborés à Bruxelles ne trouvent pas de traduction concrète avant la relance des années quatre-vingt et la constitution de lobbies de grandes firmes européennes qui y sont favorables<sup>277</sup>.

Par conséquent, le consensus en matière de stratégie des champions européens s'établit durant les années soixante-dix autour des éléments suivants : une interprétation de la politique de la concurrence qui favorise les concentrations et la mutualisation des efforts en matière de R&D, la nécessité de politiques sectorielles volontaristes dans les secteurs de haute technologie et, enfin, des modalités de

---

<sup>273</sup> Ibid, p. 20.

<sup>274</sup> Warlouzet, 2011, pp. 461-462.

<sup>275</sup> Ibid, pp. 474-477 ; Buch-Hansen and Wigger, 2011, p. 72.

<sup>276</sup> Caron, 1995, pp. 503-504.

<sup>277</sup> Van Laer, 2008, p. 12. J'y reviens dans le chapitre 4.

coopération bilatérale ou multilatérale (intergouvernementale) en fonction des opportunités, ce qui exclut largement la Commission de la pratique de la politique industrielle. En effet, celle-ci ne trouve un moyen de jouer un rôle plus important qu'à la faveur de la crise sidérurgique à partir de 1978, c'est-à-dire dans un secteur en déclin où le principal enjeu est de gérer la diminution de l'activité et les conséquences sociales qui en découlent.

Le premier effet concret de l'émergence de ce consensus est de modifier l'attitude française à l'égard de l'éventuelle adhésion de la Grande Bretagne à la Communauté. A l'occasion du deuxième veto français en 1967 se cristallise en France un camp « révisionniste » favorable à l'adhésion britannique. Ce camp comprend les membres du gouvernement et de l'administration les plus préoccupés par la compétitivité de l'industrie française et européenne face au « défi américain », mais également le CNPF désormais dirigé par des représentants des nouvelles élites modernisatrices<sup>278</sup>. Pour ce courant, la coopération industrielle européenne est une nécessité, et l'adhésion de la Grande Bretagne à la Communauté la faciliterait et permettrait d'y associer l'industrie britannique, perçue comme la plus avancée technologiquement à l'époque. Le même intérêt pour la coopération industrielle et technologique explique également la force avec laquelle les gouvernements britanniques des années soixante poursuivent l'objectif de l'adhésion<sup>279</sup>. Le pompidolisme industriel décrit plus haut est l'expression de ces préoccupations, et ce n'est donc pas un hasard si en même temps qu'il constitue l'expression la plus achevée de la stratégie des champions nationaux, il constitue également l'amorce d'une stratégie des champions européens. Dès sa première conférence de presse en tant que président de la République, Pompidou déclare que son objectif en matière industrielle est non seulement de donner une dimension internationale à l'économie et aux champions français mais également de favoriser leurs alliances internationales<sup>280</sup>.

En effet, en dehors des « grands projets » strictement nationaux des années 1969-1973, cette période voit aussi le lancement de quelques « grands projets » européens. Le premier et plus emblématique est Airbus, un consortium franco-allemand dans l'aéronautique civile. Le lien ici entre stratégie des champions nationaux et européens est évident, puisque le gouvernement français suscite la fusion de Nord- et Sud-Aviation au début de l'année 1970 (pour constituer l'Aérospatiale) puis quelques mois plus tard conclut un accord avec le gouvernement allemand pour lancer le consortium européen Airbus Industrie (la firme allemande participante est Deutsche Airbus) et lui attribuer des subventions à

---

<sup>278</sup> Warloutet, 2011, pp. 440-444.

<sup>279</sup> Defraigne, 2004, p. 196.

<sup>280</sup> Granou, 1977, p. 157.

la recherche. Durant plus de deux décennies, ce « grand projet » européen bénéficie d'un soutien public massif (Airbus n'enregistre de profit opérationnel qu'en 1990 pour la première fois<sup>281</sup>), ce qui suscite l'hostilité de Boeing et de l'administration américaine<sup>282</sup>, et réussit progressivement à devenir le symbole d'une stratégie volontariste de constitution de champions européens capables de concurrencer les firmes américaines les plus avancées technologiquement. Dans ce projet, la partie française est la partie dominante de la coopération.

Le deuxième exemple réussi est le projet de fusée spatiale Ariane lancé en 1973, bien qu'en termes commerciaux elle ne représente pas un très grand enjeu. L'espace est l'un des trois secteurs de haute technologie que Servan-Schreiber discute en détail dans *Le Défi Américain*, et celui où les tentatives d'élaboration d'une stratégie européenne datent des années soixante. En 1975 est mise sur pied l'Agence Spatiale Européenne (ESA) puis en 1980 est constituée la firme paneuropéenne Arianespace. Tout comme dans Airbus, la partie française joue le rôle dominant dans ce « grand projet » européen.

Enfin, cette période voit également une tentative trilatérale franco-néerlandais-allemande de constituer un « Airbus de l'informatique » avec la création d'Unidata en 1972. Ce sont les difficultés du plan Calcul qui poussent le gouvernement français à accepter la participation de la CII au consortium. Cependant, faute d'une structure organisationnelle intégrée telle que préconisée par les partisans de la stratégie euro-fédéraliste, les clivages entre les trois champions nationaux sont trop importants et, et au contraire d'Airbus ou d'Ariane où le rôle dominant en revient à la partie française, le consortium risque d'être dominé par Siemens s'il réussit, ce qui suscite de l'appréhension côté français<sup>283</sup>. Très rapidement, en 1975, le projet est enterré et les multiples champions nationaux européens sont de plus en plus tentés par des alliances avec les firmes (américaines et japonaises) dominantes du secteur à l'échelle mondiale, alliances dans lesquelles ils ne détiennent qu'une position subordonnée. Comme l'annonce, en effet, Servan-Schreiber dans son livre, le risque d'un échec de la stratégie des champions européens qu'il prône dans les secteurs de haute technologie est de conduire à une sorte de vassalisation industrielle de l'Europe par les États-Unis (et de plus en plus le Japon dans l'informatique). Cette problématique s'intensifiera fortement durant les années quatre-vingt, qui seront marquées par la tentative française de transposer au niveau européen son modèle de la stratégie des champions nationaux de haute technologie<sup>284</sup>.

---

<sup>281</sup> Gordon, 2014.

<sup>282</sup> Tyson, 1992, pp. 202-210 ; Newhouse, 2008.

<sup>283</sup> Defraigne, 2004, p. 199.

<sup>284</sup> Je poursuis cette analyse dans le chapitre 4, partie 2.

### *3.2 Le désordre monétaire des années soixante-dix, l'amorce d'un régime macroéconomique européen et la fin du dirigisme financier en France*

L'aiguïsement de la concurrence internationale durant les années soixante-dix trouve également une expression sur le plan monétaire international. Comme décrit plus haut, la politique monétaire internationale des États-Unis évolue progressivement d'une attitude très coopérative à une attitude nettement indifférente quant à ses répercussions sur les pays européens. Lorsqu'un nouvel accès spéculatif contre le dollar au printemps et en août 1971 provoque une fuite des capitaux vers l'Europe et que la réaction américaine est effectivement de remettre en cause le fondement du système défini à Bretton Woods en prenant unilatéralement la décision d'annuler leur obligation de convertir les dollars détenus à l'étranger en or, un long processus de négociation commence pour redéfinir le système monétaire international. Dans ces négociations, la position européenne, emmenée par la France, est de réclamer aux États-Unis une attitude plus coopérative visant à vaincre les poussées spéculatives déstabilisatrices, et notamment de coopérer dans le renforcement des contrôles sur les mouvements internationaux des capitaux<sup>285</sup>. Les gouvernements européens réclament que les États-Unis renforcent les contrôles introduits par les administrations Kennedy et Johnson, mais l'administration Nixon ne concède à l'automne 1971 que leur maintien. Ils avancent également l'idée de contrôles coopératifs sur le marché des eurodollars mais la seule chose obtenue est un accord entre les banques centrales des principaux pays industrialisés pour limiter leurs propres placements dans ce marché dans le but de freiner son développement. Au total, durant ces négociations, qui aboutissent à la modification des statuts du FMI en 1976, la position défendue par les États-Unis l'emporte. Le flottement des monnaies est acté, aucune obligation supplémentaire de coopérer pour contrôler les mouvements internationaux des capitaux n'est introduite et le marché des eurodollars peut continuer à se développer librement. Qui plus est, les États-Unis obtiennent que l'objectif de la libéralisation totale des mouvements des capitaux figure désormais dans les statuts du FMI.

#### 3.2.1 Les conséquences de la fin du système de Bretton Woods en Europe et l'affirmation de la primauté monétaire allemande

---

<sup>285</sup> Helleiner, 1994, pp. 102-111.



Le débat à propos d'une éventuelle union économique et monétaire européenne est entamé une décennie avant les événements de 1971. En 1961, le Comité d'Action pour les États-Unis d'Europe de Jean Monnet lance l'idée d'un fonds européen des réserves monétaires<sup>286</sup>. Cependant, c'est seulement une fois que la solidité du système international est mise à mal à partir de la moitié des années soixante que l'on passe du débat général à la formulation par des gouvernements ou la Commission de propositions concrètes. De Gaulle, sous l'influence de son conseiller Jacques Rueff, propose de revenir à un étalon or pur, ce qui permettrait d'éliminer le privilège américain consistant à émettre la principale monnaie de réserve internationale. Mais bien que les autres gouvernements européens partagent le ressentiment français à l'égard du privilège américain, leur attachement, en particulier celui de l'Allemagne, à l'alliance atlantique les empêche de suivre de Gaulle<sup>287</sup>.

Comme dans le domaine industriel, la montée en puissance du courant « révisionniste » et de son expression politique, le pompidolisme, permet de passer aux actes, une fois que Georges Pompidou arrive à l'Élysée en 1969. Lors du sommet des chefs d'État et gouvernement de la Haye en décembre 1969, il est décidé, entre autres, de poursuivre dans la voie de l'union économique et monétaire. Un comité présidé par le premier ministre Luxembourgeois Pierre Werner est chargé en 1970 de préparer un rapport faisant la synthèse des différentes positions s'étant déjà exprimées à ce propos. En effet, deux grandes approches s'opposent déjà dans les coulisses à Bruxelles et dans les débats entre technocraties nationales<sup>288</sup>. La partie française défend une position qualifiée de « monétariste »<sup>289</sup>. La coopération monétaire et la mise en place d'un certain degré de solidarité face à la spéculation (par des interventions des banques centrales des pays à monnaie forte en faveur des monnaies attaquées sur les marchés des changes) ainsi que le rétrécissement des marges de fluctuation des monnaies européennes entre elles doivent être introduites d'emblée indépendamment de la convergence des performances des économies des États-membres en termes d'inflation. Ces innovations exerceront, selon la doctrine monétariste, la pression nécessaire à la convergence des politiques et des performances économiques. La position de la partie allemande et néerlandaise, dite « économiste », est symétriquement inverse. La solidarité monétaire doit venir « couronner » la convergence des performances et des politiques macroéconomiques des États-membres.

Cette opposition franco-allemande reflète la situation plus ou moins structurelle des balances courantes des deux pays, elle-même étroitement corrélée à la puissance industrielle de chaque pays. Entre

---

<sup>286</sup> Frank, 2001, p. 542.

<sup>287</sup> Parboni, 1981, pp. 29-75.

<sup>288</sup> Frank, 2001, pp. 544-546.

<sup>289</sup> A ne pas confondre avec la doctrine du même nom élaborée par les économistes de l'école de Chicago (Milton Friedman et ses disciples) à propos de la conduite de la politique monétaire.

1950 et 1970, la part allemande dans la production manufacturière des dix principaux pays industrialisés passe de 10,1% à 17,2%. Celle de la France passe de 7,6% à 8,9%<sup>290</sup>. En conséquence, l'Allemagne fédérale accumule les excédents commerciaux. Le deutschemark devient rapidement une monnaie forte et est réévalué une première fois en 1961, puis à nouveau en 1969, et la Bundesbank, la banque centrale allemande, accumule les réserves monétaires. La France est dans la position inverse : les déficits commerciaux sont plus fréquents que les excédents, sauf durant une période pendant les années soixante lorsque la première politique de « désinflation compétitive » est menée sous de Gaulle. De même, le franc devient une monnaie faible et les dévaluations se succèdent, à un rythme rapide durant les années cinquante, puis à un rythme plus espacé sous de Gaulle. Les accords de Grenelle en 1968 et les augmentations des salaires nominaux auxquelles consentent le patronat et le gouvernement ouvrent en France une période d'une quinzaine d'années d'instabilité monétaire, d'inflation supérieure à la moyenne européenne et de déficits commerciaux.

Tableau 3 Le franc monnaie faible  
face au deutschemark monnaie forte<sup>291</sup>

Période	Variation de la parité du franc par rapport au deutschemark
1949-1959	- 28,8%
1959-1969	- 25,7%
1969-1979	- 33,9%
1979-1989	-30

Étant donné cette situation, la position monétariste défendue par la France revient à mettre les réserves officielles allemandes et le pouvoir qu'elles procurent à la Bundesbank au service de la défense du franc. Cette stratégie diminuerait la pression qu'exerce le marché international des capitaux, de plus en plus puissant notamment du fait du développement du marché des eurodollars, sur le gouvernement français pour ajuster son économie afin d'éliminer ses déficits extérieurs en menant des politiques macroéconomiques plus restrictives (petit à petit on parlera de politique d'« austérité » ou de « rigueur »).

Or, la position française est affaiblie par la contradiction entre ses objectifs et les moyens qu'elle envisage pour y parvenir. Tout en revendiquant la solidarité monétaire et une certaine mutualisation des réserves officielles, la méfiance à l'égard de la création d'institutions supranationales continue de dominer à Paris, malgré la présence d'une minorité monnetiste au sein du gouvernement, notamment du ministre

<sup>290</sup> Parboni, 1981, p. 8.

<sup>291</sup> Coe-Rexecode, 2011, p. 21.

des finances Valéry Giscard d'Estaing<sup>292</sup>. C'est ce qui explique le rejet du plan Werner par Georges Pompidou, un rejet dû aux innovations institutionnelles supranationales que le plan contient<sup>293</sup>. En effet, le rapport envisage deux innovations majeures : d'abord un « centre de décision pour la politique économique communautaire », responsable devant le parlement européen (une sorte de ministère fédéral des finances donc) ; puis un système européen de banques centrales. Le rapport dans son ensemble est un compromis entre les positions française et allemande qui revient à mettre en œuvre les deux recettes « économiste » et « monétariste » simultanément. Le rapport envisage même explicitement que « l'union économique et monétaire apparaît donc comme un ferment pour le développement de l'union politique dont elle ne pourra à la longue se passer »<sup>294</sup>.

Le rejet du plan Werner précède de peu la fin du système international de Bretton Woods. La conséquence en est de creuser la disparité entre franc et deutschemark, entre monnaies faibles et monnaies fortes. En effet, la dégringolade du dollar durant les années soixante-dix déclenche un processus de fuite systématique des capitaux des États-Unis vers l'Allemagne, c'est-à-dire du dollar vers le deutschemark, un phénomène qui a été désigné comme l'« effet de polarisation dollar/deutschemark »<sup>295</sup>. Cet effet crée une sorte de duopole monétaire entre les États-Unis et l'Allemagne. Le deutschemark devient la monnaie européenne de référence et l'économie allemande la « locomotive » de l'économie européenne dans son ensemble. Cette situation expose la vulnérabilité de la France aux politiques macroéconomiques des États-Unis et de l'Allemagne et diminue sa capacité à influencer les orientations de la politique économique en Europe.

Dans ces conditions, le maintien de la stabilité des changes en Europe ne peut que déboucher sur une zone deutschemark et consacrer la primauté de la Bundesbank. Lorsque le flottement du dollar est décidé de façon définitive en 1973, un système de taux de changes fixes est progressivement mis en place en Europe<sup>296</sup>. Le maintien dans le système pour les pays à monnaie faible passe par un ajustement de leurs économies de façon à résorber leurs déficits commerciaux et à renforcer le cours de leurs monnaies sur le marché des changes, ou alors par l'utilisation de leurs réserves officielles pour défendre le cours de leur monnaie sur ces mêmes marchés. Or, ces réserves sont par définition limitées alors que la

---

<sup>292</sup> Parsons, 2003, pp. 157-160.

<sup>293</sup> Frank, 2001, pp. 547-548. Le gouvernement allemand est, lui, favorable à ces innovations, voire enthousiaste à leur propos ; James, 2012, p. 81-82.

<sup>294</sup> Commission, 1970b, p. 12.

<sup>295</sup> James, 2012, p. 152.

<sup>296</sup> La première version de ce système est le « serpent » monétaire, entre 1973 et 1976. Les monnaies faibles (lire italienne, livre britannique et franc français) succombent à la spéculation et quittent l'une après l'autre le système, dans lequel il ne reste que les monnaies fortes des pays du nord de l'Europe (Allemagne, Benelux, Danemark, Suède et Norvège). Le système est relancé en 1979 sous le nom de Système Monétaire Européen (SME).

Bundesbank peut imprimer des deutschemarks de façon illimitée pour intervenir en faveur des monnaies faibles, ce qui en plus lui permet d'accumuler davantage de réserves et renforce son pouvoir. Dès lors, la banque centrale allemande se trouve en position de déterminer aussi bien la politique monétaire de l'ensemble de la zone que les marges de manœuvre des politiques fiscales des pays à monnaie faible. Elle devient, autrement dit, le principal centre de décision des politiques macroéconomiques européennes. Le résultat est un système qui exerce une pression permanente sur les pays à monnaie faible pour qu'ils fassent converger les performances de leurs économies, en particulier le taux d'inflation, vers l'étalon allemand, ce qui implique de mener des politiques fiscales et monétaires restrictives et d'imposer la modération salariale.

Durant les années soixante-dix, les pays européens, en particulier les principaux pays à monnaie faible que sont la France et l'Italie, vont mener des politiques macroéconomiques divergentes de celles menées par la Bundesbank<sup>297</sup> débouchant sur des performances divergentes en matière d'inflation. Cette divergence macroéconomique empêche la pérennisation d'un système des changes fixes mais ajustables tel qu'envisagé à partir du rapport Werner par les gouvernements européens et génère de l'instabilité monétaire avec des attaques spéculatives constantes contre les monnaies faibles et des réalignements fréquents.

### 3.2.2 De l'économie d'endettement inflationniste et des financements administrés à la « désinflation compétitive » et la libéralisation du système financier en France

Les conditions dans lesquelles émerge le SME imposent donc à la France une nouvelle « désinflation compétitive » à l'image de ce que de Gaulle réussit à imposer à partir de son retour au pouvoir en 1958. Mais l'ampleur de cette politique doit cette fois être beaucoup plus importante que lors de l'expérience précédente. Le différentiel d'inflation entre la France et l'Allemagne se creuse durant la période 1973-1985, pendant laquelle il oscille entre 8% et 4%. En 1973, l'inflation française atteint 13,5% contre 7% en Allemagne. En 1980, les taux respectifs sont 13,5% et 5,5%, et en 1985 6% et 2%.<sup>298</sup> Mais alors que, selon Michael Loriaux, l'objectif du « franc fort » est adopté dès 1974<sup>299</sup>, il ne sera atteint que dans la deuxième partie des années quatre-vingt. Durant cette période de restructurations industrielles massives, d'augmentation massive du chômage et de taux d'intérêts élevés, la part des salaires dans le

---

<sup>297</sup> Andrews, 1994.

<sup>298</sup> Coe-Rexecode, p. 21.

<sup>299</sup> Loriaux, 2003, p. 111.

PIB baisse d'un peu plus de 73% en 1981 à 63% en 1989<sup>300</sup>, une baisse trois fois plus importante que suite au plan Pinay/Rueff de 1958. Le différentiel d'inflation entre la France et l'Allemagne passe enfin en 1988 en dessous de 1%.

Outre l'ampleur de cette deuxième « désinflation compétitive », le nouveau contexte financier international (changes flottants et développement spectaculaire du marché international des capitaux) qui émerge durant les années soixante-dix conduit également à une restructuration profonde du système financier français. Cette transformation va jouer par la suite un rôle important dans le processus d'intégration financière européenne qui se met en marche suite à l'Acte Unique en 1986.

La naissance du marché des eurodollars durant la décennie précédente pose les bases pour l'explosion du marché international des capitaux durant les années soixante-dix. Mais la politique monétaire internationale suivie par Nixon y contribue aussi d'une autre façon. D'abord, le flottement du dollar crée un espace important pour le développement du marché international des devises, en alimentant la spéculation sur le cours des principales monnaies dans le système international. Ainsi, alors qu'en mars 1973, durant un accès de spéculation contre le dollar, un total de 3 milliards de dollars sont convertis en un jour en monnaies européennes, à la fin des années soixante-dix le volume quotidien des transactions sur le marché international des devises dépasse les cent milliards de dollars ; à la fin de la décennie quatre-vingt, ce volume dépasse les 650 milliards<sup>301</sup>.

Deuxièmement, la dépréciation du dollar incite les pays exportateurs de pétrole, dont le commerce international est libellé en dollars, à tenter de récupérer la valeur perdue de leurs exportations en augmentant les prix. Leur organisation (l'OPEP) double une première fois le prix du baril en octobre 1973 puis une deuxième fois en décembre de la même année. Les revenus en dollars des pays exportateurs passent de 24 à 117 milliards de dollars après ces augmentations de prix<sup>302</sup>. Ces revenus sont placés à Londres et à Wall Street dans les banques américaines opérant dans le marché des eurodollars, gonflant ainsi de façon très importante le volume de liquidités disponibles dans ce marché. Au total, entre 1972 et 1985, le marché international des capitaux croît à un rythme annualisé de 21.4%, contre 10.9% pour le PIB mondial et 12.7% pour le commerce international<sup>303</sup>. La nature des flux internationaux de capitaux évolue également. Selon Jeffry Frieden, en 1989, les flux sortants de capitaux des treize principaux pays industrialisés s'élèvent à 444 milliards de dollars, contre 52 milliards à la fin des années soixante-dix, avec cette différence qu'en 1989 ils sont composés de deux tiers de flux de portefeuille (et un tiers

---

<sup>300</sup> Données INSEE.

<sup>301</sup> Goodman, 1992, p. 18.

<sup>302</sup> Cassis, 2006, p. 328.

<sup>303</sup> Goodman and Pauly, 1993, p. 57.

d'investissements directs) alors qu'à la fin de la décennie précédente le ratio est l'inverse<sup>304</sup>. La part croissante des flux de portefeuille génère une plus grande volatilité sur le marché international des capitaux et accentue d'autant plus les pressions en émanant sur les politiques macroéconomiques nationales. Combinée à l'évolution du système monétaire international vers un système de changes flottants, cette plus grande volatilité réduit les marges de manœuvre des gouvernements français et accélère la réforme du système financier français.

Comme évoqué précédemment, les nationalisations des principaux établissements financiers à la Libération permettent de transformer le système financier en l'instrument le plus puissant dont disposent les nouvelles élites modernisatrices françaises dans leur lutte pour la transformation du capitalisme français et l'émergence de champions nationaux<sup>305</sup>. Deux traits distinctifs caractérisent dès lors ce système durant toute cette période : d'abord, l'importance des financements administrés par la puissance publique ; puis le poids de l'endettement bancaire des firmes industrielles et l'atrophie concomitante des marchés de titres (actions, obligations, titres de créances).

Le caractère administré du système financier français repose sur une série d'instruments. Il y a d'abord les fonds administrés directement par le Trésor, soit sous forme de prêts soit sous forme de subventions. Un deuxième instrument sont les établissements publics ou parapublics spécialisés qui permettent aux fonctionnaires du Trésor de centraliser des informations détaillées sur la situation de l'industrie en plus d'être des canaux de mise en œuvre des priorités industrielles définies par l'administration centrale. Les banques commerciales, dont les trois principales (Crédit Lyonnais, Société Générale, BNP) sont sous contrôle étatique, jouent un rôle similaire. Un troisième instrument manié par l'administration du Trésor est l'ensemble de pratiques ciblées qui permettent de canaliser des fonds de façon préférentielle à telle ou telle firme ou secteur d'activité. Parmi ces pratiques, la bonification des prêts accordés par les banques commerciales et la multitude de régimes spécialisés de taux d'intérêt sont les plus importants. John Zysman rapporte que la Banque de France estime en 1979 que 43% des crédits accordés en France sont soit bonifiés soit préférentiels et que 25% de l'endettement des grandes firmes industrielles est directement subventionné<sup>306</sup>. Selon William Coleman, en 1981, il existe 70 régimes spécialisés de taux d'intérêt régissant 44% du total des crédits accordés en France<sup>307</sup>. A ces régimes spécialisés s'ajoutent des restrictions dans les pratiques bancaires (le Crédit Agricole, par exemple, ne

---

<sup>304</sup> Frieden, 1991, p. 428.

<sup>305</sup> Les deux analyses classiques d'économie politique internationale du dirigisme financier français sont Zysman, 1983, chapitre 3 et Loriaux, 1991. L'analyse de Michael Loriaux est résumée dans Loriaux, 1997.

<sup>306</sup> Zysman, 1983, p. 129.

<sup>307</sup> Coleman, 1997, p. 279.

peut développer son réseau d'agences en dehors des zones rurales et des petites villes) qui segmentent le marché des services financiers de façon à limiter la concurrence entre firmes financières.

Enfin, le dernier instrument à la disposition du Trésor est la politique monétaire de la Banque de France, laquelle reste sous le contrôle de l'administration. Durant cette période, le principal instrument de politique monétaire utilisé est le refinancement des banques commerciales, lequel peut également se faire de façon préférentielle en fonction des priorités politiques établies par le Trésor. La Banque de France a aussi recours à la pratique de l'encadrement du crédit, c'est-à-dire les restrictions quantitatives imposées aux banques commerciales visant à contrôler la croissance de la masse monétaire. L'encadrement du crédit permet aussi de canaliser des ressources financières de façon préférentielle, en accordant des dérogations pour telle ou telle opération de prêt, toujours en fonction des priorités politiques établies par les modernisateurs du Trésor. A partir de 1972, le recours à l'encadrement du crédit se généralise et devient l'un des principaux instruments de lutte contre l'inflation durant la décennie suivante<sup>308</sup>.

L'importance de ces pratiques pour le fonctionnement du système financier français est soulignée par la prépondérance de l'endettement bancaire par rapport aux marchés de titres. En 1976, seulement 15% des crédits en France proviennent des dits marchés ; le pourcentage correspondant en Grande Bretagne est de 42% et aux États-Unis de 49%<sup>309</sup>. John Zysman fournit une autre indication de la relative marginalité des marchés de titres. En 1975, le volume en circulation des obligations émises en France a une valeur égale à 16% du PIB, alors qu'en Allemagne le même ratio est de 30% et aux États-Unis de 51%. Le marché des actions est encore moins développé. La valeur de marché des actions cotées en France en 1975 équivaut à 11% du PIB, contre 13% en Allemagne mais 45% aux États-Unis<sup>310</sup>.

Cette situation génère durant les années soixante et soixante-dix une « économie d'endettement »<sup>311</sup> inflationniste, définie par Michael Loriaux comme étant fondée sur la garantie dont bénéficient les firmes de pouvoir toujours couvrir leurs besoins en financements externes en ayant recours à l'endettement bancaire. Le biais inflationniste de ce système découle du fait que le Trésor cherche à éviter une confrontation directe avec les secteurs traditionnels ou déclinants en ayant recours aux pratiques décrites plus haut lui permettant de canaliser des fonds vers les secteurs industriels prioritaires. Ainsi, il opère le choix conscient d'utiliser l'inflation comme une tactique politique pour

---

<sup>308</sup> Ibid, p. 275 ; Loriaux, 1991, pp. 38-42.

<sup>309</sup> Coleman, 1997, p. 278.

<sup>310</sup> Zysman, 1983, p. 124.

<sup>311</sup> Voir en particulier, Loriaux, 1991, chapitre 2.



promouvoir la croissance et l'investissement dans les secteurs prioritaires<sup>312</sup>. En accordant des dérogations aux restrictions quantitatives posées par l'encadrement du crédit pour les prêts accordés aux firmes et secteurs prioritaires, le Trésor réussit à canaliser une part plus importante de ressources à ceux-ci au détriment d'un contrôle rigoureux sur la quantité de monnaie en circulation. L'une des conséquences de ce biais inflationniste est précisément d'empêcher le développement des marchés boursiers, puisque l'inflation rogne la valeur réelle des revenus générés par les obligations et les actions et détourne les investisseurs cherchant à placer leurs fonds<sup>313</sup>.

Ce mécanisme fonctionne à plein régime durant les années soixante-dix. Durant cette période, le Trésor utilise les instruments décrits plus haut pour garantir un accès préférentiel au crédit aux secteurs exportateurs et aux firmes réalisant des investissements permettant des économies d'énergie<sup>314</sup>. Ce recours aux possibilités offertes par le système financier va de pair avec la réticence (jusqu'à l'arrivée de Raymond Barre à Matignon en 1976) et l'incapacité des gouvernements à imposer la rationalisation rapide des industries déclinantes (sidérurgie, charbonnages, chantiers navals, textile) de peur des conflits sociaux que cela risque d'engendrer (ces industries sont toujours de gros employeurs à l'époque)<sup>315</sup>. La contrepartie de la lenteur avec laquelle ces industries sont restructurées est la détérioration rapide de la structure financière des firmes. Alors qu'en 1970-1972 les profits retenus financent 73% des investissements, cette proportion chute à 62% en 1975-1977<sup>316</sup>.

Or, à partir de 1974 et l'arrivée de Valéry Giscard d'Estaing à l'Élysée, et une fois que le flottement concerté des monnaies européennes contre le dollar apparaît inéluctable, la priorité est donnée à l'objectif du « franc fort ». Giscard est un pur représentant des élites financières de « la galaxie du Trésor ». Polytechnicien et parmi les tout premiers énarques, il intègre l'inspection des finances. En tant que ministre des finances du général de Gaulle, il est étroitement associé à la première politique de désinflation compétitive des années 1959-1965, et il plaide même pour une loi organique rendant l'équilibre du budget de l'État obligatoire. L'inimitié que lui voue Ambroise Roux, le dirigeant industriel le plus en vue de la période des champions nationaux, en dit long sur cet aspect du personnage<sup>317</sup>. La réorientation des priorités macroéconomiques que Giscard incarne signifie que le choix tacite du passé

---

<sup>312</sup> Zysman, 1983, pp. 138-144.

<sup>313</sup> Loriaux, 1997, p. 122.

<sup>314</sup> Loriaux, 1991, p. 42.

<sup>315</sup> Cf. Cohen, 1989.

<sup>316</sup> Loriaux, 1991, p. 59. Gérard Duménil et Dominique Lévy fournissent des chiffres similaires. Ils estiment qu'à la fin des années soixante-dix les profits retenus représentent environ 59% des investissements bruts, contre 34% pour l'endettement et 6% pour l'émission nette d'actions (Duménil and Lévy, 2004, p. 122).

<sup>317</sup> Weber, 1986, pp. 272-273. Giscard heurte de front les membres du Corps des mines en nommant en 1977 Albin Chalandon, un énarque inspecteur des finances comme lui, à la tête d'Elf, la grande firme pétrolière qui constitue la chasse gardée par excellence du Corps.

(contrôle sur l'allocation du crédit au détriment du contrôle sur la quantité de monnaie créée par le système) doit progressivement être remis en cause. En particulier, la politique monétaire de la Banque de France doit adopter comme objectif principal la défense du franc sur les marchés de change et non plus celui de garantir la solvabilité des firmes industrielles endettées. De même, le développement des marchés domestiques de titres vise à éliminer l'accès préférentiel des firmes industrielles au crédit administré en les obligeant de se financer auprès d'investisseurs financiers qui ne sont pas sous la même pression que les hauts fonctionnaires du Trésor d'alléger la contrainte avec laquelle doivent composer les dirigeants industriels. Pour les élites financières de la « galaxie du Trésor » qui conçoivent le programme de libéralisation financière, son objectif est clairement de discipliner les dirigeants des firmes industriels et d'accélérer le processus de restructuration.

Le programme de libéralisation financière a également comme objectif d'attirer des capitaux étrangers cherchant à se placer en France, de façon à garantir un flux constant de capitaux vers le franc afin d'en soutenir le cours sur le marché des devises. Ranimer la Bourse de Paris vise également à redorer le blason de la place financière parisienne dans un contexte où le secteur des services financiers enregistre des taux d'expansion parmi les plus rapides<sup>318</sup> durant cette période et où la concurrence se développe entre places financières d'envergure internationale pour capter la plus grande part d'activité possible<sup>319</sup>. Cette concurrence engendre une dynamique de « dérégulation compétitive »<sup>320</sup> entre places financières selon le modèle pionnier des euromarchés domiciliés à la City à partir des années soixante. Chaque place est poussée à libéraliser au maximum le fonctionnement de ses marchés de titres de façon à attirer les investisseurs internationaux.

La montée en puissance de cette contrainte extérieure au capitalisme français, dont le vecteur est le marché international des capitaux, conduit à un basculement au sein des élites modernisatrices françaises. Durant les trois premières décennies d'après-guerre, le Trésor et ses satellites (les établissements financiers publics et parapublics et les banques commerciales, l'ensemble dirigé par des anciens hauts fonctionnaires ayant pantouflé dans le privé) donnent la priorité au développement et à la modernisation industriels au détriment de la stabilité du franc, ce qui les place dans un conflit chronique avec la Banque de France<sup>321</sup> mais dans une alliance avec les dirigeants industriels. Cette alliance va progressivement se renverser à mesure que les réformes du système financier sont implémentées et que

---

<sup>318</sup> Helleiner, 1994, p. 160.

<sup>319</sup> Cassis, 2006, pp. 360-381.

<sup>320</sup> Underhill, 1997, p. 104.

<sup>321</sup> Loriaux, 1991, pp. 114-115.

les firmes industrielles se désendettent durant les années quatre-vingt<sup>322</sup>. D'une part, la restriction de l'autonomie des politiques macroéconomiques nationales conduit le Trésor et son personnel à faire de la stabilité du franc leur première priorité. D'autre part, le désendettement des firmes industrielles permet à leurs dirigeants de jouir d'une plus grande autonomie stratégique<sup>323</sup> et, de ce fait, de prendre leurs distances avec la tutelle du Trésor.

Le processus de réforme comprend la promotion et la libéralisation des marchés de titres ; la déssegmentation et la dérégulation du marché des services financiers de façon à promouvoir la concurrence entre firmes financières et la consolidation du secteur ; la fin de l'encadrement du crédit ; enfin, la promotion du modèle de banque universelle<sup>324</sup>. Il commence en 1978, avec la loi Monory (René Monory est alors ministre des finances), laquelle défiscalise les achats de nouvelles actions. La prochaine étape vient en 1983, lorsque le ministre des finances Jacques Delors autorise les firmes sous contrôle public à émettre des actions sans droits de vote (les « titres participatifs ») et inaugure un Second marché pour la cotation des actions des PME. Le processus s'accélère à partir de l'année suivante, sous l'impulsion du nouveau ministre des finances Pierre Bérégovoy, avec l'introduction de nouveaux instruments financiers de toutes sortes (des certificats de dépôts négociables, la création d'un marché monétaire et de marchés spécialisés dans les produits dérivés). En même temps, il est mis fin à l'encadrement du crédit et aux différents régimes spécialisés de taux d'intérêt, et la loi bancaire de 1984 permet à l'ensemble des firmes financières de se développer dans l'ensemble des segments du marché pour les services financiers. Enfin, en 1988, la réforme de la Bourse de Paris met fin au monopole des agents de change sur les transactions de titres et libéralise les tarifs pour les services fournis par les firmes d'investissement. La réforme organise la Bourse autour de « sociétés de Bourse », et rapidement celles-ci deviennent des filiales des principales banques commerciales<sup>325</sup>.

## Conclusion

L'objectif de ce chapitre était de présenter un panorama volontairement synthétique de ce que j'ai appelé la période de transition vers l'Europe du « big business » ou période des champions nationaux.

---

<sup>322</sup> Walsh, 2002, explore cette problématique en détail, et conclut que c'est la rupture de l'alliance entre la « galaxie du Trésor » et les dirigeants des firmes industrielles qui conduit durant les années quatre-vingt aux réformes du système financier décrites dans les paragraphes suivants.

<sup>323</sup> Zysman, 1983, p. 167.

<sup>324</sup> Coleman, 1997, p. 280.

<sup>325</sup> Lagneau-Ymonet et Riva, 2010. Le processus de réforme est analysé en détail dans le chapitre 5, partie 1.1.

Pour clore le chapitre, il convient de revenir aux trois fils conducteurs évoqués dans l'introduction et résumer, à la lumière de ce qui a été présenté dans le chapitre, leur développement.

Le premier fil conducteur était le rôle déterminant des États-Unis dans le lancement du processus d'intégration économique européenne et par la suite la modification de leur politique européenne en matière économique. L'influence déterminante dans la définition de la politique européenne des États-Unis des dirigeants des grandes firmes industrielles américaines est claire. Leur « politique de la productivité » permet à l'Europe de s'engager résolument sur la voie de la « révolution structurelle » de l'industrie européenne et de l'émergence de grandes firmes européennes dans tous les secteurs, appelés à s'organiser désormais à travers des oligopoles prenant forme à l'échelle européenne. De même, c'est lorsque cette politique commence à porter ses premiers fruits avec la mise en place du marché commun et un peu plus tard la maturation du « big business » européen et la détérioration de la position du capitalisme américain dans la concurrence internationale que ces dirigeants industriels contribuent de façon décisive à la modification de la politique européenne de l'administration fédérale dans un sens plus soucieux des intérêts économiques américains. Mais à travers leur propre réaction à l'entrée en vigueur du marché commun, c'est-à-dire l'accélération de leurs investissements en Europe, les grandes firmes industrielles américaines sont également à l'origine de la deuxième influence américaine en faveur de l'intégration économique européenne, à savoir le « défi américain » décrit par Servan-Schreiber et ayant contribué aux premiers projets de politique industrielle européenne ainsi qu'aux débuts du processus d'eupéanisation des champions nationaux dans les années soixante-dix. Enfin, le « défi américain » se manifeste aussi à partir de 1971 à travers la réorientation de la politique monétaire internationale de l'administration fédérale ainsi que son changement d'attitude à l'égard du marché international des capitaux. Les grandes banques de Wall Street s'invitent, en quelque sorte et grâce aux efforts des banquiers britanniques, en Europe en élisant domicile à la City de Londres et en en faisant le relais européen de la dynamique du marché international des capitaux qu'elles vont de plus en plus dominer par la suite des événements.

Le deuxième fil conducteur était le conflit politique au sein du capitalisme français entre les forces attachées au *statut quo ante* et celles déterminées à imposer une « révolution structurelle » à l'industrie française et européenne et ainsi permettre le développement de la production à grande échelle et des grandes firmes qui en sont l'expression organisationnelle. La période de transition signe la victoire de ces « modernisateurs » qui s'affirment de façon définitive à partir du milieu des années soixante, une fois que les trois grandes questions afférentes à l'orientation stratégique du capitalisme français (décolonisation, rupture avec le malthusianisme et ouverture commerciale au sein d'un ensemble européen) sont tranchées

en leur faveur. Cet ensemble constitue le « choix européen » du capitalisme français.

La victoire des partisans de la production à grande échelle et de la généralisation de la forme organisationnelle de la grande firme va marquer à la fois la physionomie des élites managériales françaises et les structures du capitalisme français. La faiblesse au sein des élites patronales traditionnelles des partisans de la modernisation économique signifie que les « modernisateurs » vont largement graviter autour de la puissance publique et se reproduire à travers des structures qui en sont des appendices, comme les grandes écoles et l'institution du « pantouflage ». De même, la transformation de l'administration et en particulier du Trésor en centre de direction stratégique du développement du capitalisme français en accentue très fortement les traits étatistes. Paradoxalement peut-être, les élites managériales françaises sont le produit du capitalisme d'État à la française qui devient, en raison du développement tardif de la production à grande échelle et de la grande firme en France durant la première moitié du vingtième siècle, le vecteur central de la « révolution structurelle » qui transforme l'industrie française durant la période des champions nationaux. L'orientation géopolitique de l'indépendance nationale et les choix de politique industrielle qui en découlent renforcent encore plus cet aspect des choses.

Le troisième fil conducteur du chapitre était le développement de la stratégie des champions nationaux. L'apogée de cette stratégie durant les années soixante prépare le terrain pour le début de l'euphorisation des champions nationaux une fois que l'union douanière est achevée en 1968. C'est à peu près au même moment que les premières limites sérieuses de la stratégie obligent les gouvernements européens à chercher des réponses européennes et non plus nationales au problème de la concurrence internationale. Airbus ou Unidata en sont des illustrations importantes. Il en est de même des projets de la Commission qui cherchent à combiner une approche qui centralise les politiques industrielles interventionnistes des États-membres afin de façonner quelque chose qui ressemble à une stratégie de promotion de champions européens dans les secteurs de haute technologie (à forte intensité en dépenses de R&D) avec une approche qui vise à permettre la réalisation d'économies d'échelle supplémentaires à travers l'achèvement du marché commun.

Enfin, l'épuisement de la stratégie des champions nationaux coïncide avec l'évolution de la politique monétaire internationale des États-Unis. Cette évolution, ainsi que la libéralisation en 1975 du système financier américain et le décollage du marché international des capitaux dans leur sillon, aiguïssent les conflits en matière macroéconomique qui opposent les États-membres de la Communauté. Ainsi, les débuts de construction d'un régime macroéconomique européen sont marqués par l'accentuation brutale des pressions émanant de l'extérieur ; par l'affirmation, en d'autres termes, d'une

contrainte extérieure qui rétrécit les marges de manœuvre des États-membres à monnaie faible. C'est l'émergence de cette contrainte qui en grande partie explique le début de réalignement des alliances au sein des élites économiques modernisatrices françaises. Les élites financières de la « galaxie du Trésor », engagées jusque là dans une alliance avec les élites industrielles contre les forces sociales malthusiennes en vue de mener à bien la stratégie des champions nationaux vont progressivement redéfinir leurs priorités autour de l'impératif du « franc fort ». Ainsi, au moment où le clivage entre « modernisateurs » et « malthusiens » est dépassé, les contours d'un nouveau clivage structurant, qui traverse les élites managériales françaises cette fois, s'esquissent.

De quelles façons est-ce que les développements décrits ci-dessus vont conditionner le développement du processus d'intégration économique européenne une fois que la transition vers l'Europe du « big business » est accomplie et que les champions nationaux qui en sont le produit commencent à s'européaniser ? C'est cette question qui constitue l'objet de la thèse et que j'examine dans ses différentes manifestations dans les chapitres qui suivent. Le premier aspect des choses qui demande à être examiné est précisément les contours géographiques de ces champions nationaux une fois qu'ils vont se muer en champions européens à partir du milieu des années quatre-vingt ainsi que leur place dans la constellation capitaliste internationale. C'est cette question qui est abordée dans le chapitre suivant de la thèse.

## *Chapitre 2*

### *La géographie économique de la période des « multinationales régionales »*

#### Introduction

La fin de la période de transition vers l'Europe du « big business » ouvre la voie à une période dominée par la dynamique de l'internationalisation économique. Cette période voit à la fois l'approfondissement du processus d'intégration économique européenne et l'accélération de la tendance plus générale à l'internationalisation économique.

Les restructurations entamées durant les années quatre-vingt avec l'achèvement du marché unique européen suite à l'Acte Unique de 1986 marquent profondément les structures de l'économie européenne et produisent une nouvelle insertion du capitalisme français dans la configuration économique européenne et mondiale. L'objet de ce chapitre est de fournir un aperçu de la nouvelle géographie économique qui prend forme durant la grosse vingtaine d'années qui séparent la crise économique du début des années quatre-vingt de celle qui débute en 2008. Cette nouvelle géographie économique constitue le cadre général dans lequel se déroulent les développements plus spécifiques qui sont examinés dans les cinq chapitres suivants. Le chapitre vise également à tester dans quelle mesure la période post-champions nationaux de l'intégration économique européenne a permis aux grandes firmes européennes et françaises de se hisser au niveau de leurs concurrentes américaines.

L'internationalisation économique n'est pas un phénomène nouveau. C'est une tendance déjà à l'œuvre durant la période décrite dans le précédent chapitre et elle explique la faiblesse du « nouveau protectionnisme » des années soixante-dix<sup>326</sup>. Cependant, jusqu'aux années soixante-dix, la tendance à l'internationalisation économique prend surtout la forme de l'internationalisation commerciale. C'est principalement le commerce international qui croît plus rapidement que l'économie internationale. L'intégration économique européenne, en particulier, est essentiellement un phénomène commercial. Seules les grandes firmes américaines ont systématiquement recours aux investissements directs

---

<sup>326</sup> Milner, 1988.



étrangers (IDEs) comme moyen d'interaction avec les marchés non-domestiques<sup>327</sup>.

La vraie nouveauté de la période examinée ici est donc la généralisation et l'accélération de l'internationalisation productive, avec le bond en avant des investissements directs à l'étranger (IDEs) et l'émergence des « chaînes globales de valeur »<sup>328</sup> structurées par les grandes firmes multinationales. La principale caractéristique de la période est la croissance beaucoup plus rapide de l'investissement international par rapport au commerce international<sup>329</sup>. Cette internationalisation productive est particulièrement importante en Europe où elle constitue la maturation de la tendance à l'eupéanisation des structures productives des plus grandes firmes européennes déjà observée autour de 1970 par Lawrence Franko (chapitre 1, partie 3.1.2). Elle constitue le noyau dur du processus d'intégration économique européenne. Avant de procéder dans le reste de la thèse à l'analyse de l'économie politique des stratégies des grandes firmes françaises durant cette période, il est donc nécessaire de dresser un portrait assez détaillé de ce processus.

La première partie du chapitre examine les aspects macroéconomiques de l'internationalisation économique ainsi que l'évolution du système commercial international. Elle comprend également une comparaison entre la Union Européenne et les États-Unis.

Les données présentées indiquent que l'internationalisation économique prend surtout la forme d'une « régionalisation » de l'économie mondiale autour de trois grands pôles que sont l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie de l'Est. Cette réalité fondamentale trouve également une traduction sur le plan institutionnel à travers l'évolution du système commercial international, marquée par le déclin du multilatéralisme au profit d'une dynamique de libéralisation compétitive donnant lieu à un régionalisme « ouvert ».

Dans la deuxième partie du chapitre sont examinés les aspects microéconomiques, c'est-à-dire les firmes multinationales qui sont les principaux vecteurs de l'internationalisation. Une estimation courante est qu'entre la moitié et les deux tiers du commerce international et près de 90% des IDEs sont le fait des firmes multinationales<sup>330</sup>. Ce sont les stratégies de développement de ces firmes qui structurent l'évolution de la géographie de l'économie internationale. Cette partie met en évidence le fait que l'écrasante majorité des firmes multinationales à la veille de la crise financière de 2008 sont des « multinationales régionales », c'est-à-dire des firmes dont la grande majorité des opérations commerciales et productives se situe dans l'un des trois pôles de l'économie internationale.

---

<sup>327</sup> Vernon, 1998, pp. 3-5.

<sup>328</sup> Gereffi, Korzeniewicz and Korzeniewicz, 1994.

<sup>329</sup> Dicken, 2011, pp. 20-22.

<sup>330</sup> Vernon, 1998, p. 10 ; Rugman, 2001, p. 2 et 2005, p. 3 ; Dicken, 2011, pp. 20-21.

Cette partie analyse aussi l'émergence des « multinationales régionales » européennes ainsi que la place qu'elles occupent dans la constellation internationale des plus grandes firmes mondiales par le chiffre d'affaires. L'objectif de cette comparaison est de voir dans quelle mesure l'intégration économique européenne a rempli ses promesses en permettant aux grandes firmes européennes de rattraper leurs concurrentes américaines.

Enfin, dans la dernière partie est examinée de plus près la place occupée par les firmes multinationales françaises dans la nouvelle configuration économique internationale.

## 1. La régionalisation de l'économie internationale

La maturation de la tendance à l'eupéanisation des champions nationaux constitués durant la période 1950/86 est un phénomène qui a lieu dans un contexte plus général d'internationalisation économique. Qu'il s'agisse des flux commerciaux ou d'investissements, ceux-ci enregistrent une forte accélération à partir du milieu des années quatre-vingt de façon générale à travers les pays du capitalisme avancé, en Europe, aux États-Unis et au Japon.

Un nouveau champ de recherche surgit alors pour étudier ce phénomène, désigné par le terme de « mondialisation ». Les études sur la « mondialisation » font florès. Dans les représentations courantes, le terme indique le plus souvent une internationalisation économique qui toucherait de façon indifférente l'ensemble du globe et qui ne connaîtrait pas de concentrations spatiales<sup>331</sup>.

Or, la réalité des faits est différente. L'internationalisation économique s'apparente surtout à une polarisation régionale de l'activité économique autour de trois grands pôles – la Triade – du capitalisme avancé que constituent l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie de l'Est.

### 1.1 L'internationalisation commerciale

Le premier aspect à examiner est l'évolution de l'internationalisation commerciale, étant donné qu'il s'agit du paramètre qui le premier se déploie dans la foulée de la Seconde Guerre mondiale. En Europe, dès 1950 et avant la signature du traité de Rome, l'intégration commerciale décolle et stimule les

---

<sup>331</sup> Un exemple de ce type d'analyse est le livre du célèbre éditorialiste du *New York Times* Thomas Friedman (2007) *La terre est plate : brève histoire du XXIe siècle*.

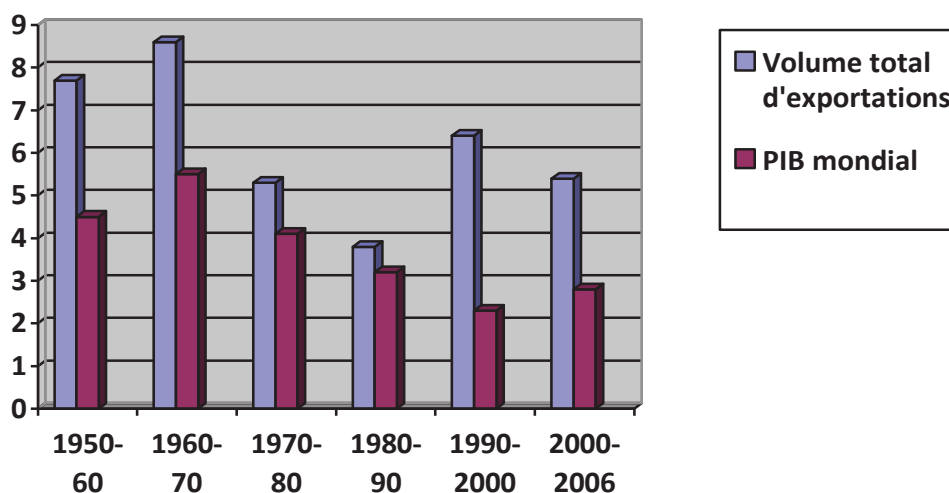
efforts de création d'une union douanière européenne.

Trois aspects doivent être éclairés afin de pouvoir évaluer l'importance du phénomène d'internationalisation commerciale. D'abord, dans quelle mesure la croissance des échanges internationaux dépasse-t-elle celle de l'économie mondiale et quelles variations chronologiques dans ce rapport peuvent être constatées ? Les réponses à ces questions permettent d'évaluer dans quelle mesure la tendance à l'internationalisation s'accélère ou se décélère.

En revanche, tout en indiquant une ouverture croissante des économies nationales, les réponses à ces premières questions ne permettent pas d'évaluer l'importance relative des échanges internationaux dans le fonctionnement des diverses économies nationales, puisqu'elles ne mesurent pas le degré d'ouverture commerciale de celles-ci. Elles peuvent seulement indiquer une progression générale de l'interdépendance entre économies nationales. Il faut donc examiner l'évolution du niveau d'ouverture commerciale des économies nationales de plus près et pays par pays. Enfin, le dernier aspect à examiner est la répartition géographique des échanges commerciaux. Cette répartition justifie-t-elle la thèse de la mondialisation ou bien montre-t-elle des concentrations régionales de ces échanges ?

Je commence avec ce graphique tiré des données compilées par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) répertoriant les taux de croissance respectifs des exportations et du PIB mondiaux entre 1950 et 2006.

Graphique 1 : Croissance moyenne annuelle (en pourcentage) du commerce international et du PIB mondial



Source : OMC, Statistiques Commerciales Internationales, 2007.

La plus forte croissance du commerce international a lieu pendant les années cinquante (7,7%) et soixante (8,6%). Les années soixante-dix et encore plus les années quatre-vingt sont décevantes du point

de vue de l'internationalisation commerciale puisque le taux de croissance des échanges internationaux est divisée environ par deux. La croissance de ceux-ci repart à la hausse durant la décennie suivante, mais décélère à partir de 2000<sup>332</sup>.

Un autre découpage indique que la rupture se situe au milieu des années quatre-vingt. Robert Boyer rapporte<sup>333</sup>, en s'appuyant également sur les statistiques de l'OMC, les taux de croissance du commerce international et du PIB mondial pour les tranches décennales 1964-74, 1974-84 et 1984-94. Alors que pour la première, les taux respectifs se situent au-dessus de 8% et de 5%, pour la deuxième tranche décennale ils passent en dessous de 3% et proche de 2%. Pour la tranche décennale suivante (1984-94), la croissance du commerce international se hisse à près de 6% alors que celle du PIB mondial stagne à 2%.

Pour évaluer s'il y a eu accélération ou pas et à quel moment, il faut diviser les taux annuels moyens de croissance du commerce international par ceux de la croissance du PIB mondial pour chaque tranche décennale. On obtient alors un indice d'internationalisation des échanges.

Tableau 1 : Indice d'internationalisation des échanges par décennie

1950-60	1960-70	1970-80	1980-90	1990-2000	2000-2006
1.711	1.563	1.292	1.187	2.783	1.929

Ce calcul indique qu'il y a, effectivement, accélération de l'internationalisation des échanges à partir au moins des années quatre-vingt-dix et, si on se réfère aux données de Boyer citées plus haut, à partir de la deuxième moitié des années quatre-vingt, ce qui correspond précisément au processus d'achèvement du marché unique européen<sup>334</sup>. Et même si l'indice d'internationalisation est plus bas pour la période 2000-2006 que pour la décennie 1990-2000, il reste supérieur aux indices enregistrés pendant la période des champions nationaux.

Quelle a été l'incidence de cette accélération sur l'insertion des grands pays capitalistes dans les flux commerciaux internationaux ? Il faut maintenant examiner l'ouverture commerciale de ces pays et la répartition géographique de leurs échanges internationaux.

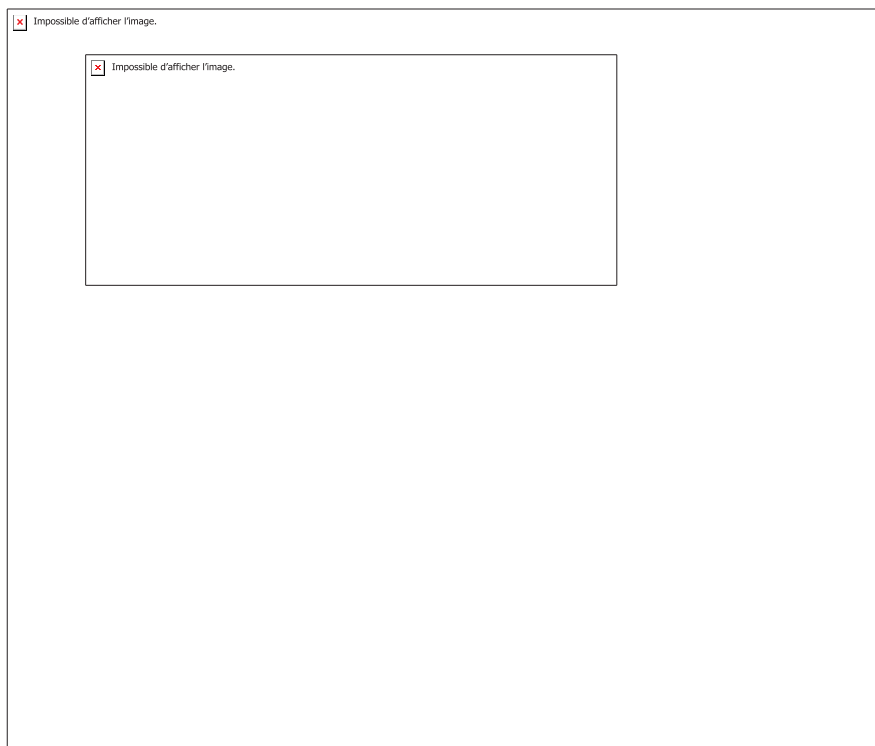
<sup>332</sup> La crise économique de 2008 a à nouveau un effet négatif sur l'internationalisation commerciale ; les dernières statistiques de l'OMC (2013) indiquent que pour la période 2005-2012, la croissance moyenne annuelle des exportations mondiales est de 3,5% contre 2,5% pour celle de l'économie mondiale. Le ralentissement est fortement déterminé par la chute brutale (-12%) du commerce international enregistrée en 2009.

<sup>333</sup> Boyer, 1997, pp. 13-46.

<sup>334</sup> Ces données comprennent le commerce international intra-européen. En 2009, 29,7% des exportations mondiales sont des exportations européennes intra-régionales. Les pourcentages respectifs pour l'Asie et l'Amérique du Nord sont 15,2% et 6,3% (données OMC).

Le graphique suivant indique l'évolution de l'ouverture commerciale des trois principaux pays européens ainsi que des États-Unis et du Japon entre 1960 et aujourd'hui.

Graphique 2 Ouverture commerciale  
(exportations+importations/PIB) de cinq puissances industrielles 1960-2015



Source : mes calculs à partir de données AMECO

Malgré la progression de l'ouverture commerciale des États-Unis et du Japon, les économies les plus ouvertes commercialement sont de loin les trois économies européennes. Celles-ci apparaissent, avant que l'Allemagne ne diverge à partir de la fin des années quatre-vingt-dix, comme étant deux fois plus ouvertes que les États-Unis ou le Japon. En 2014, l'Allemagne est même trois fois plus ouverte que les États-Unis.

Pour la France et l'Allemagne, la trajectoire de leur ouverture commerciale paraît également correspondre au mouvement d'internationalisation commerciale présenté précédemment, en ceci qu'elles enregistrent une progression rapide de leur ouverture durant la période des champions nationaux ; dans un deuxième temps elles marquent une pause suite à la crise économique du début des années quatre-vingt et renouent ensuite avec un mouvement d'ouverture rapide dans les années quatre-vingt-dix. Les deux économies divergent durablement à partir de 1998, ce qui indique en toute probabilité un redéploiement plus important des grandes firmes allemandes que de leurs concurrentes françaises dans les économies de l'Europe Centrale et Orientale en anticipation de l'élargissement de l'UE à l'Est en

2004<sup>335</sup>.

La différence entre les économies européennes d'un côté et les économies américaine et japonaise de l'autre en termes d'ouverture indique l'importance de l'intégration européenne dans le fonctionnement des premières. Cela se vérifie lorsqu'on examine la répartition géographique du commerce international de chacune des économies nationales.

Dans un article publié en 2004 les économistes Georgios Chortareas et Theodore Pelagidis présentent leurs calculs sur les principaux marchés à l'exportation pour un panel comprenant les principaux pays exportateurs<sup>336</sup>.

Tableau 2 : Premiers marchés pour les exportations par principaux exportateurs mondiaux

	Premier marché pour les exportations (en % des exportations totales)
États-Unis	Canada (21,3)
Japon	États-Unis (27,5)
Allemagne	UE (56,4)
France	UE (62,6)
Grande Bretagne	UE (52,7)
Italie	UE (55,4)
Pays-Bas	UE (78,1)
Canada	États-Unis (82,3)
Belgique/Luxembourg	UE (70,4)
Espagne	UE (79,0)
Chine	Hong Kong (21,8)

Le principal marché à l'exportation de tous les pays européens vers lequel, de surcroît, est dirigée la majorité de leurs exportations, est l'UE. Quant aux autres grandes économies nationales (États-Unis, Japon, Chine), ces données indiquent que la répartition géographique de leur commerce extérieur est très diverse, puisque leur principal marché à l'exportation n'absorbe qu'entre 21% et 22% de leurs exportations totales. Quand on met cela en lien avec le taux d'ouverture très bas des États-Unis et du Japon, on voit qu'aucun marché extérieur ne s'approche en importance pour ces deux économies de celle

<sup>335</sup> Dustmann, Fitzenberger, Schoenberg and Spitz-Oener, 2014, p. 11.

<sup>336</sup> Chortareas and Pelagidis, 2004. Ils utilisent des données du FMI.

que recèle le marché européen pour chacune des économies nationales qui le composent.

Chortareas et Pelagidis fournissent aussi un tableau avec des données agrégées par région économique, provenant du rapport annuel de l'OMC pour 1997. Ici l'objectif est de déterminer la polarisation régionale des échanges commerciaux au-delà du seul cas européen. Les données concernent la part du commerce intra-régional dans le commerce total de chaque région (par exemple, en 1928, 51% des exportations totales des pays de l'Europe occidentale sont destinées à d'autres pays de l'Europe occidentale). Les données ont l'avantage de jalonner le vingtième siècle, de façon à mettre en évidence l'approfondissement de cette polarisation régionale.

Tableau 3 : Part du commerce intra-régional dans le commerce total des pays de chaque région (en %)  
(exportations des pays de chaque aire régionale à destination d'un pays de la même aire/exportations totales des pays de chaque aire régionale)

	1928	1958	1968	1979	1990	1995
Europe occidentale	51	53	63	66	72	69
Amérique du Nord	25	32	37	30	32	36
Amérique Latine	11	17	19	20	15	21
Asie	46	41	37	41	45	51

Le rapport annuel de l'OMC pour 2010 permet de prolonger cette série puisqu'il fournit les données pour l'année 2009. Dans ce tableau la région « Europe » comprend désormais aussi les pays de l'Europe Centrale et Orientale.

Tableau 4 : Part du commerce intra-régional dans le commerce total de chaque région 2009 (%)

Europe	72,2
Amérique du Nord	48
Amérique Latine	26
Asie	51,6

La polarisation régionale des échanges apparaît clairement pour chacun des trois pôles de la Triade que sont l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie. La part des échanges intra-régionaux se stabilise en Europe à un niveau très élevé oscillant autour du seuil des 70%. Le saut qualitatif a lieu entre 1958,



date du traité de Rome, et 1990, peu avant l'achèvement du marché unique. L'élargissement à l'Est paraît avoir eu un faible impact sur la polarisation régionale des échanges européens. La part des échanges intra-régionaux des pays asiatiques se stabilise autour du seuil des 50%. Peut-être le fait le plus remarquable est la progression de la polarisation régionale nord-américaine qui s'approche désormais des 50% (alors que vingt ans en arrière elle n'était que de 32%). Cette progression traduit l'impact de l'entrée en vigueur de l'ALENA<sup>337</sup> en 1994.

Chortareas et Pelagidis notent par ailleurs qu'au début du troisième millénaire, « USA imports and exports with Japan and Europe (as a percentage of US total trade) are declining constantly. Japan's exports to the USA and to Europe (as a percentage of its total exports) remain stable, at very low levels with the USA and at even lower levels with Europe (approximately 2%). Another important fact is that Europe's trade with the USA (as a percentage of its total trade) is decreasing. In contrast, the significant increase in intra-EU trade is confirmed again »<sup>338</sup>. Les auteurs concluent que la principale forme de l'internationalisation économique est l'intégration régionale mais aussi que la régionalisation des échanges dans le cas européen a progressé plus vite que les échanges inter-régionaux.

La conclusion générale à laquelle arrivent Chortareas et Pelagidis résume bien les processus à l'œuvre : « A large part of the world continues to be excluded from the trade boom. The emerging reality is more a process of deepening regional integration (regionalisation) of particular groups/blocs of countries rather than a global increase in cross-border trade flows and production interdependence. Europe's intra-regional trade is increasing more than its trade with the global market »<sup>339</sup>.

## 1.2 L'internationalisation productive

Comme indiqué dans l'introduction, durant les années cinquante et soixante l'internationalisation

---

<sup>337</sup> Accord de Libre Échange Nord-Américain.

<sup>338</sup> Chortareas and Pelagidis, 2004, p. 262.

<sup>339</sup> Ibid, p. 263. Dans un article récent (Arestis, Chortareas, Desli and Pelagidis, 2012), les auteurs proposent une mise à jour de leur analyse allant jusqu'en 2007. Bien qu'ils arrivent à la conclusion que durant la période 1992-2007 il y a un léger recul de la régionalisation et un renforcement de la dynamique de la « mondialisation » (entendue au sens du renforcement de l'internationalisation commerciale extra-régionale), ils considèrent que cela ne remet pas en cause fondamentalement leur analyse de 2004 et que, de surcroît, il soit fort probable que cela soit dû aux bulles financières ayant conduit à la crise de 2008. Ils s'attendent, à la suite de la crise de 2008, à un processus de « démondialisation » et de renforcement de la régionalisation. La suite des événements semble leur donner raison. Un débat a eu lieu en septembre 2013 entre deux éminents commentateurs économiques (Gavyn Davies du *Financial Times* et Paul Krugman du *New York Times*) sur le recul de l'internationalisation commerciale, Davies s'inquiétant du fait que suite à la grande récession de 2008/9 l'indice d'internationalisation commerciale soit descendu en dessous de 1 avec comme conséquence qu'en 2013 la part des exportations dans le PIB mondial soit en dessous de son niveau de 2008 (cf. Davies, 2013 et Krugman, 2013).

productive est essentiellement le fait des grandes firmes américaines. Les IDEs américains sont, notamment, stimulés par la nature discriminante du traité de Rome à l'égard des exportations américaines ; les firmes américaines cherchent alors à contourner cet obstacle en « sautant » par dessus le mur tarifaire communautaire pour produire leurs marchandises sur le territoire communautaire. Les firmes multinationales des années soixante-dix sont alors identifiées à la puissance américaine<sup>340</sup>.

C'est cette domination des grandes firmes multinationales américaines que la généralisation de l'internationalisation productive remet en cause par la suite. A mesure que la stratégie des champions nationaux produit ses effets, les grandes firmes européennes non seulement rattrapent leurs concurrentes américaines en termes de taille mais également en tant que source d'IDEs. Ainsi, alors qu'en 1960, les États-Unis sont la source de 47% des stocks mondiaux d'IDEs sortants, cette part ne cesse de diminuer par la suite. En 1980, elle baisse à 42% et en 1990 elle se situe déjà à 24%. En 2005, elle enregistre une nouvelle baisse à 19%<sup>341</sup>.

L'internationalisation productive connaît en effet en l'espace d'une trentaine d'années une montée en puissance saisissante. En 1967, le ratio des stocks d'IDEs sortants – tous pays confondus – rapportés au PIB mondial s'élève à 7,8%. En 1980, ce ratio est encore de 11,5% ; en 1990, il monte déjà à 17,3%. Mais la véritable explosion a lieu durant les années 1990-2005. A la fin de cette période, le ratio en question se situe à 46,6%<sup>342</sup>.

Les données sur les flux, sortants et entrants, permettent de mieux saisir cette accélération. John Dunning<sup>343</sup> a établi le tableau suivant :

Tableau 5 : L'importance croissante des firmes multinationales dans l'économie mondiale (taux annuel moyen de croissance en pourcentage)

	1986-1990	1991-1995	1996-2000
Flux entrants d'IDEs	21,7	21,8	40
Flux sortants d'IDEs	24,6	17,1	36,5
Formation brute de capital fixe (FBCF)	12,7	5,6	1,1

<sup>340</sup> Cf., notamment, Vernon, 1971, et Gilpin, 1975.

<sup>341</sup> Dunning and Lundan, 2008, p. 23. Les données à partir desquelles sont faits ces calculs comprennent les IDEs intra-européens. Je compare plus loin les États-Unis avec l'UE en tant qu'entité unique, c'est-à-dire en tenant compte seulement des IDEs extra-européens.

<sup>342</sup> Ibid. p. 35.

<sup>343</sup> Voir le tableau p. 19 in ibid. La source des données sont les rapports annuels de la Conférence des Nations unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED).

Exportations (biens et services)	12,7	8,7	3,6
----------------------------------	------	-----	-----

C'est à partir de la seconde moitié des années quatre-vingt-dix que les flux d'IDEs connaissent une nette accélération. Cette accélération est également un mouvement d'accroissement de l'importance relative des IDEs dans l'activité économique dans son ensemble. Cela provient du fait que cette accélération est concomitante d'un ralentissement de la croissance des exportations mais également des investissements productifs (cf. le taux de la FBCF), ce qui s'explique par les deux phénomènes suivants.

Le premier est que de plus en plus les grandes firmes substituent aux exportations la production sur place afin de servir leurs clients dans les marchés non-domestiques. Raymond Vernon indiquait déjà en 1998 que le ratio des ventes des filiales étrangères des multinationales par rapport à leurs exportations était passé de 1,58 en 1984 à 1,9 en 1993<sup>344</sup>.

Dunning lui-même relève le deuxième phénomène :

« However, perhaps the most dramatic growth of cross-border transactions in recent years has been that of mergers and acquisitions (M&As). Since 1990, the annual value of international M&As purchases has risen from \$151 billion to \$720 billion in 1999 [...]

Though no direct comparison between FDI flows and cross-border M&As can be made, there is no question that in the case of many countries, the former now account for the larger and increasing proportion of trans-border direct capital flows. In 1998 and 1999, UNCTAD estimated the figure, on average, to be between 75 per cent and 80 per cent; [...] these data are perhaps the best indication we have of the deepening integration of the world economy.<sup>345</sup> »

Dunning note également que la grande majorité de ces fusions et acquisitions (opérations de concentration) a lieu au sein des trois pôles de la Triade<sup>346</sup>. Les pays développés concentrent entre la fin des années quatre-vingt et 2006 environ trois quarts des stocks d'IDEs entrants et neuf dixièmes de stocks sortants<sup>347</sup>.

Les données présentées jusqu'ici illustrent plusieurs choses : la croissance saisissante des activités productives internationales ; le poids relatif accru de ces activités dans le fonctionnement de l'économie

<sup>344</sup> Vernon, 1998, p. 10. Les exportations dans ce calcul ne comprennent pas les transactions intrafirme, lesquelles sont estimées à entre un tiers et la moitié du commerce international (Dicken, 2011, p. 20). Comme analysé dans la partie 2.2, l'importance de ces transactions traduit la montée en puissance des « chaînes globales de valeur », c'est-à-dire l'organisation des appareils productifs en des réseaux trans-frontières.

<sup>345</sup> Dunning, 2002, p. 44.

<sup>346</sup> Dunning and Lundan, 2008, p. 49.

<sup>347</sup> Données UNCTAD. A partir de 2007 l'impact de la crise financière et l'émergence de la Chine réduit quelque peu l'importance de ces pays. En 2012 par exemple, 62,3% des stocks entrants et 79% des stocks sortants sont le fait des pays développés. Ceci ne modifie pas le constat sur la régionalisation car ces évolutions sont pour la plupart dues aux pays en voie de développement asiatiques.

internationale ; l'émergence de la consolidation internationale du capital (par le phénomène des fusions et acquisitions transnationales) ; et la forte concentration de ces activités dans les trois pôles de la Triade.

Pour déterminer s'il y a régionalisation ou plutôt un processus moins polarisé de « mondialisation » (extra-régionalisation), il faut établir la répartition géographique des IDEs pour les pays développés. Dunning fournit aussi des données dans ce sens.

Tableau 6 : Répartition géographique des stocks d'IDEs sortants (en %)

Pays d'origine	Année	Europe occidentale	Japon	États-Unis
États-Unis	1980	43,8	2,8	0
	1989	46,4	5,1	0
	2003	52,5	4,1	0
Japon	1980	11,7	0	24,3
	1989	17,6	0	41,1
	2003	26,1	0	41,4
Royaume-Uni	1981	23,1	0,7	27,9
	1987	31,0	1,1	35,3
	2003	63,0	0,3	21,1
France	1982	44,1	0,7	34,3
	1989	51,7	0,4	32,3
	2003	61,9	2,0	21,5
Allemagne	1980	48,9	1,2	21,6
	1988	49,0	2,2	27,0
	2003	48,3	1,3	33,6
Italie	1980	58,3	-	8,6
	1987	61,6	0,4	11,4
	2003	72,3	0,5	8,8

Durant les vingt-trois années qui séparent la première année pour laquelle il existe des données (1980) et la dernière, trois des quatre pays européens répertoriés enregistrent une augmentation significative du pourcentage de leurs investissements intra-européens. La progression est particulièrement impressionnante dans le cas britannique. Seule l'Allemagne reste au même niveau. L'Europe est également la principale destination des investissements américains, et son importance pour

ceux-ci progresse durant la même période, et elle joue aussi un rôle important pour le Japon.

Cette progression des investissements intra-régionaux dans le total des IDEs sortants européens, concomitamment avec la très forte croissance en valeur absolue des IDEs décrite précédemment, traduit sur le plan statistique le processus d'eupéanisation des champions nationaux entamé dans les années soixante-dix.

Afin de calculer le degré de polarisation régionale des stocks d'IDEs sortants européens pour l'ensemble des pays de l'Union, Dunning a calculé l'indice de globalisation (GI), qui est le ratio des stocks sortants extra-européens rapportés aux stocks sortants totaux des pays de l'UE15 (je reproduis également les chiffres sur le volume de ces stocks comme une illustration supplémentaire de la montée en puissance de l'internationalisation productive en Europe).

Tableau 7 : Stocks sortants d'IDEs et indice GI pour l'UE15<sup>348</sup>

	Stocks d'IDEs (milliards d'écus)	GI
1985	21,3	0,71
1990	65,5	0,31
1992	67,1	0,27
1993	64,4	0,38
1994	74,7	0,33
1995	99,2	0,46
1996	1104	0,43
1997	162,4	0,56
1998	325,9	0,61
1999	556,3	0,47

Ces données indiquent qu'en anticipation de l'année 1992, date prévue pour l'adoption des mesures législatives prévues par l'Acte Unique censées achever le marché unique, il y a un processus très intense d'investissements croisés entre pays européens, ce qui explique à la fois le triplement des stocks d'IDEs sortants et la baisse du GI entre 1985 et 1993. Dunning fait remarquer que « the real trend towards European regionalization occurred later in the 1980s and early 1990s, with the removal of most intra-European non-tariff trade and investment barriers »<sup>349</sup>. A partir de 1992 le GI repart à la hausse, sans toutefois revenir à son niveau du début de 1985. La deuxième période de très forte progression des IDEs

<sup>348</sup> Dunning, 2002, p. 49.

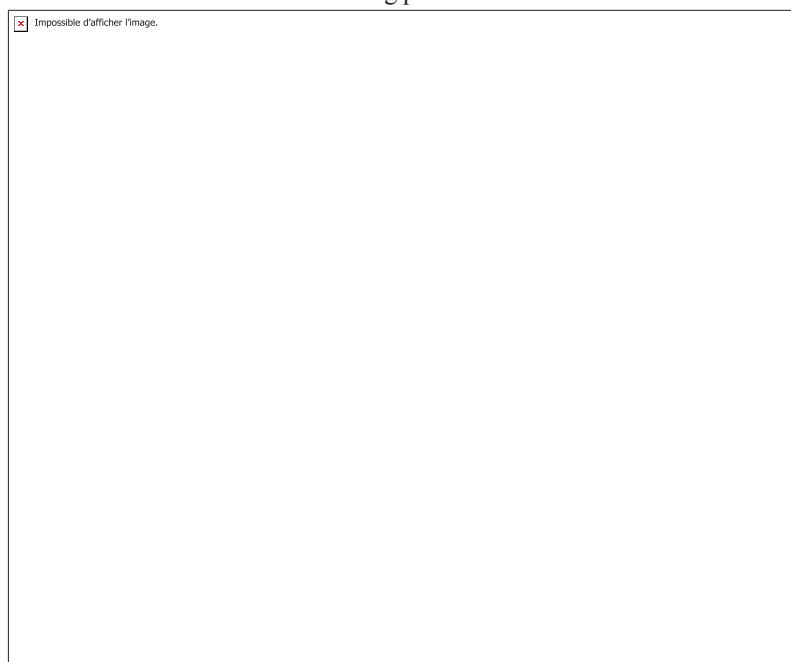
<sup>349</sup> Ibid, p. 49.

(1997-1999), qui correspond comme évoqué précédemment à une montée en puissance des opérations de concentration transnationales, voit aussi un recul du GI, de 0,56 à 0,47.

Il faut, toutefois, remarquer que l'importance des opérations de concentration transnationales croît dès les années quatre-vingt. Andrew Cox et Glyn Watson indiquaient en 1995 qu'à l'échelle des 1000 plus grandes firmes de la Communauté, le nombre d'opérations de concentration passe de 117 en 1982/83 à 662 en 1989-90. Mais alors qu'en 1983/84 la proportion des opérations nationales s'élève à 65,2% et celle des opérations entre deux firmes européennes provenant de deux États-membres différents à 18,7% (le reste concernant des opérations entre une firme européenne et une autre extra-européenne), en 1988/89 les chiffres respectifs sont 47,4%, 40% et 13,6% <sup>350</sup>. Autrement dit, le processus de régionalisation productive identifié dans le paragraphe précédent par Dunning concerne en grande partie des opérations de concentration et constitue, à fortiori, également un processus de restructuration et de rationalisation industrielle à l'échelle européenne.

Les calculs dans le tableau 7 excluent les pays d'Europe Centrale et Orientale, qui ont absorbé une part importante des IDEs sortants de l'UE15 (notamment allemands) depuis la chute du mur de Berlin. Je prolonge donc l'exercice de Dunning en calculant le GI pour l'UE27 pour les années ayant suivi le premier élargissement de 2004 (avant cette date Eurostat ne fournit pas les données nécessaires).

Graphique 3 Indice de globalisation (GI)  
au sens de Dunning pour l'UE27 2004-2012



Source : Eurostat

<sup>350</sup> Cox and Watson, 1995, pp. 322-324.

Tout en révélant une tendance à l'augmentation de l'investissement extra-européen, le graphique valide l'idée selon laquelle la plus grande partie des investissements internationaux des grandes firmes européennes se fait au sein de l'espace européen.

En réalité, le tropisme intra-régional des activités productives des grandes firmes européennes est plus prononcé que ce qui apparaît dans ces données. Celles-ci comptabilisent les investissements européens en Suisse (et d'autres pays moins importants comme la Norvège) comme des investissements extra-européens ; or, les stocks d'IDEs sortants européens en Suisse sont loin d'être négligeables car ils s'élèvent à plus de 40% de ceux aux États-Unis<sup>351</sup>, qui est le principal pays d'accueil des investissements extra-européens provenant de l'UE27. Même si la Suisse et la Norvège ne font pas partie de l'UE, elles font dans la pratique partie intégrante du marché unique ; de ce point de vue, il paraît légitime de les comptabiliser comme faisant partie de l'Europe.

De surcroît, l'importance de leur région d'origine pour les grandes firmes européennes est sous-estimée par la nature même de ces données. L'eupéanisation des anciens champions nationaux se fait à partir d'une base arrière constituée par leur marché national d'origine qui continue toujours aujourd'hui à jouer un rôle très important, notamment pour les firmes françaises ou allemandes dont le marché national représente une grande partie du marché européen. Or, ce marché national d'origine fait partie intégrante du marché unique européen ; les investissements qu'y réalisent les grandes firmes européennes sont, de leur point de vue, équivalents aux investissements qu'elles réalisent dans les autres pays de l'Union. Par conséquent, la distinction entre investissements nationaux et investissements étrangers intra-européens est inopérante du point de vue du fonctionnement des grandes firmes européennes. Une comparaison plus fidèle à la réalité consisterait donc à combiner le niveau macroéconomique présenté dans cette partie avec l'image qui se dégage à travers l'analyse du niveau microéconomique. Cette analyse du niveau microéconomique consiste à comparer le poids relatif des ventes (paramètre commercial) et des actifs (paramètre productif) des grandes firmes européennes dans chacun des trois pôles de l'économie internationale (sans donc distinguer entre, d'un côté, ventes et actifs nationaux et, de l'autre, ventes et actifs étrangers intra-européens), un exercice qui est tenté dans la partie 2.1 du chapitre.

### *1.3 La dynamique du système commercial international – « libéralisation compétitive »,*

---

<sup>351</sup> En 2008, par exemple, la Suisse accueille quelques 463,3 milliards d'euros d'investissements européens contre 1079,2 milliards pour les États-Unis. Pour comparaison, les pays de l'Est asiatique dans leur ensemble accueillent la même année 445,3 milliards. Données Eurostat.



### *« régionalisme ouvert » et essoufflement du multilatéralisme*

La régionalisation de l'économie internationale (c'est-à-dire des phénomènes économiques « spontanés ») va de pair avec le développement du régionalisme (c'est-à-dire des institutions supranationales régionales) et le déclin du multilatéralisme en tant que principes régissant la libéralisation internationale des échanges. La géographie des deux phénomènes se ressemble assez fortement, mais le développement du régionalisme a également des causes qui sont à chercher du côté de la dynamique entre les principaux participants dans le système commercial international.

Dans le précédent chapitre, j'ai rapidement présenté les objectifs et l'évolution de la politique économique internationale des États-Unis suite à la Seconde Guerre mondiale. L'objectif de la libéralisation économique correspond à la mise en place d'organisations multilatérales chargées d'élaborer des consensus entre les participants permettant de progressivement libéraliser l'activité économique internationale.

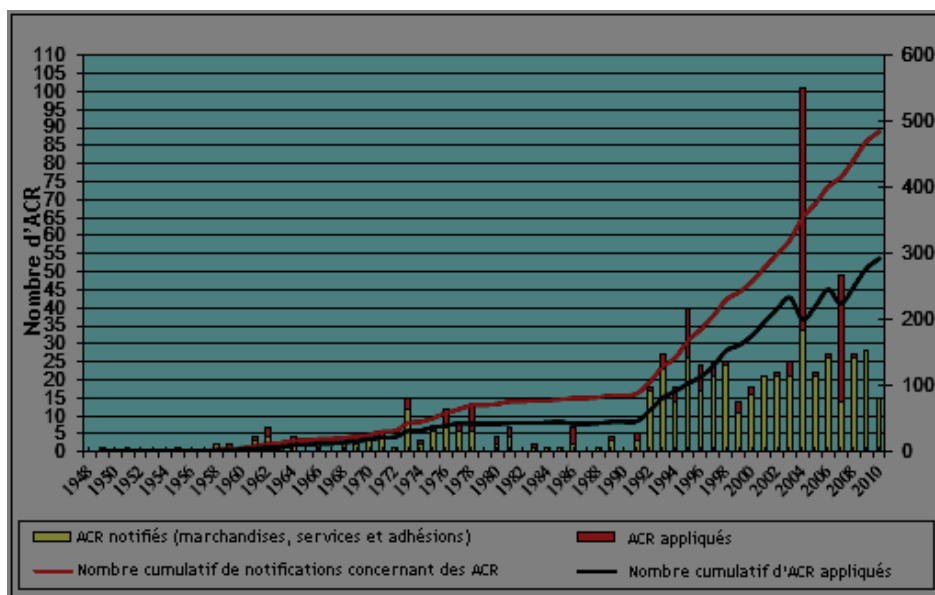
Or, dès le début, les déviations de cet objectif et de la méthode censée y aboutir (le multilatéralisme) ne manquent pas. Le Congrès américain refuse de ratifier le traité de la Havane de 1948 instituant une Organisation Internationale du Commerce. Mais la déviation la plus importante consiste en ce que le gouvernement américain accepte, en appuyant le traité de Rome et l'union douanière européenne, le principe de libéralisations discriminantes à l'égard des exportateurs américains. L'administration fédérale contribue ainsi, en le légitimant, au développement ultérieur du « régionalisme ». A partir de la fin des années cinquante, une première vague de régionalisme se développe<sup>352</sup>. Une série d'accords commerciaux régionaux – dont le plus important est le traité de Rome – sont signés, souvent explicitement dirigés contre l'hégémonie commerciale américaine, en particulier ceux conclus entre pays en développement et dont le but est de mettre en place une stratégie dite de « import substitution industrialisation »<sup>353</sup>.

Graphique 4 : Nombre d'accords commerciaux régionaux notifiés au GATT/OMC 1948-2009

---

<sup>352</sup> Mansfield and Milner, 1999, p. 600.

<sup>353</sup> Il s'agit, en d'autres termes, de réserver le marché domestique aux firmes domestiques pour permettre le développement d'une industrie autochtone au détriment des multinationales américaines.



Cependant, cette première vague de régionalisme n'empêche pas le développement parallèle du multilatéralisme. La majorité des cycles de négociations multilatérales sont conclus durant la même période qui connaît la première vague de régionalisme.

Tableau 8: Les cycles de négociations commerciales multilatérales au GATT et à l'OMC

Nom du cycle de négociations multilatérales	Durée du cycle
1. Genève	1947
2. Annecy	1949
3. Torquay	1950
4. Genève	1956
5. Cycle Dillon	1960-1961
6. Cycle Kennedy	1963-1967
7. Cycle de Tokyo	1973-1979
8. Cycle de l'Uruguay	1986-1994
9. Cycle de Doha	2001 – échec des négociations en juillet 2008

Le système commercial international durant cette période est dominé par la relation

transatlantique<sup>354</sup>. En effet, le redressement des économies européennes durant les années cinquante, la création du marché commun et la mise en place d'une politique commerciale commune, hissent la Communauté Européenne au statut de puissance commerciale et lui permettent d'affronter les États-Unis d'égal à égal dans l'enceinte du GATT et dans les forums bilatéraux.

Or, la relation transatlantique devient de plus en plus conflictuelle. Cela est dû au déclin relatif de l'économie américaine et au premier élargissement de la Communauté Européenne (accompagné par des accords de libre échange avec les pays de l'AELE et certains pays méditerranéens), mais aussi à l'institution de la PAC en 1962. En particulier, le premier élargissement de la Communauté suscite une mobilisation de la part des secteurs exportateurs aux États-Unis qui craignent l'effet discriminant de l'élargissement sur la compétitivité de leurs exportations<sup>355</sup>. Les États-Unis cherchent donc à utiliser le GATT pour améliorer l'accès de leurs exportateurs au marché européen, démanteler la PAC et distendre les relations commerciales préférentielles qui lient l'Europe à ses anciennes colonies par le biais des accords de Lomé. À partir du cycle Kennedy les négociations commerciales deviennent de plus en plus difficiles à conclure.

Les trois premières décennies du système commercial international d'après-guerre sont donc caractérisées par l'attachement des États-Unis au multilatéralisme, une première vague de régionalisme « fermé », la prépondérance de la relation transatlantique et un conflit croissant entre les États-Unis et la Communauté Européenne.

À partir des années quatre-vingt une nouvelle dynamique dans le système commercial international se met en marche et les années quatre-vingt-dix connaissent l'explosion de la deuxième vague (ou du « nouveau ») de régionalisme<sup>356</sup> (cf. graphique 4). Cette dynamique est toujours à l'œuvre, comme en témoigne le nombre toujours croissant d'accords commerciaux régionaux appliqués ainsi que l'impasse à laquelle arrivent les négociations multilatérales du cycle de Doha en juillet 2008.

Plusieurs éléments expliquent ce « nouveau » régionalisme. Tout d'abord, la politique commerciale américaine connaît une évolution significative durant les années quatre-vingt<sup>357</sup>. Sans redéfinir ses objectifs (une économie internationale ouverte aux flux de marchandises et d'investissements), le changement vient du fait que les États-Unis accordent depuis cette date une place beaucoup plus importante au bilatéralisme et au régionalisme tout comme du fait qu'ils considèrent les

---

<sup>354</sup> Schott, 2009 ; Sbragia 2010.

<sup>355</sup> Dür, 2010, chapitre 5.

<sup>356</sup> Mansfield and Milner, 1999, p. 601.

<sup>357</sup> Deblock et Cadet, 2003 ; Deblock, 2005.

questions économiques et commerciales comme prioritaires en termes de sécurité nationale<sup>358</sup>. De surcroît, à partir de la première moitié des années quatre-vingt, les États-Unis adoptent une posture plus revendicative dans les négociations commerciales internationales<sup>359</sup>, en même temps qu'ils brandissent de plus en plus souvent la menace de représailles. Cela se traduit par une évolution vers l'objectif non plus de « free trade » mais de « fair trade » et par une interprétation plus agressive du principe de réciprocité<sup>360</sup> (la règle de la nation la plus favorisée en est la principale manifestation).

Le moment où la politique commerciale américaine commence à évoluer correspond à la difficulté qu'éprouvent les États-Unis à convaincre la Communauté Européenne d'accepter le lancement d'un nouveau cycle de négociations (qui débute en 1986 en Uruguay, dont il porte le nom) mais aussi aux craintes suscitées par l'Acte Unique<sup>361</sup>. Mais les années quatre-vingt sont propices à une telle évolution pour une autre raison également : dans de nombreux pays en développement, les politiques tiers-mondistes de « import substitution industrialisation » derrière des barrières protectionnistes commencent à être abandonnées au profit de politiques de développement tiré par les exportations et par les investissements directs étrangers (« export- et foreign investment-led »)<sup>362</sup>. Ce revirement crée des partenaires disponibles à des accords avec les deux principales puissances commerciales et stimule le développement d'un « régionalisme ouvert » par opposition au « régionalisme fermé » de la première vague des années soixante et soixante-dix.

Le premier espace géographique dans lequel se déploie cette nouvelle politique américaine sont les Amériques. En 1985, les États-Unis entrent en discussions commerciales bilatérales avec le Canada. Ces discussions aboutissent en 1988 à la création d'une zone de libre échange entre les deux pays. Cette zone de libre échange est élargie au Mexique en 1994 et devient l'ALENA. Dès la présidence de Bush père, avant même la création de l'ALENA, le projet d'une extension de cette zone à l'ensemble des Amériques est lancé (il s'agit de l'« Initiative pour les Amériques » lancée en juin 1990, rapidement devenu sous la présidence Clinton le projet d'une Zone de Libre Échange des Amériques – ZLEA). Avec l'ALENA, les États-Unis pour la première fois privilégient clairement le régionalisme au détriment du multilatéralisme<sup>363</sup>.

Ce choix des Amériques comme cible principale de la nouvelle politique commerciale américaine

---

<sup>358</sup> Deblock et Cadet, 2003, p. 28.

<sup>359</sup> Ibid, p. 37.

<sup>360</sup> Sur les principes régissant le système commercial international défendus par les États-Unis depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, voir Deblock, 2009, pp. 3-6, la sous-partie 'Les principes et les règles'.

<sup>361</sup> Sbragia, 2010 ; sur l'impact de l'acte unique, Dür, 2010, chapitre 6.

<sup>362</sup> Mansfield and Milner, 1999, p. 601 ; plus généralement, sur le basculement de nombreux pays en voie de développement, voir Yergin and Stanislaw, 2002, pp. 185-308.

<sup>363</sup> Sbragia, 2007.

a une rationalité tant économique que géopolitique. Les principaux partenaires commerciaux des États-Unis sont depuis longtemps le Canada et le Mexique<sup>364</sup> ; ils sont également les deux premiers pays avec lesquels les États-Unis cherchent à signer des accords de libre échange. Plus généralement, l'hémisphère occidental entretient des relations économiques très proches avec les États-Unis, mais est aussi considéré par ceux-ci comme leur arrière-cour géopolitique.

L'approche ne se limite pas aux Amériques cependant. Washington tente de reproduire la même démarche dans le bassin pacifique, avec la création du groupe Asia-Pacific Cooperation (APEC), dont le premier sommet se tient à Seattle en 1993. La multiplication de ces initiatives, et en particulier l'APEC, créent un rapport de force avec l'Union Européenne qui l'oblige à accepter la conclusion des négociations du cycle de l'Uruguay<sup>365</sup> en 1994, alors que celles-ci sont en panne depuis décembre 1990.

A partir de ce moment-là, la relation transatlantique est de plus en plus caractérisée par la dynamique de la « libéralisation compétitive »<sup>366</sup>. Les exportateurs des deux principales puissances commerciales sont en concurrence pour disposer des meilleures conditions d'accès aux marchés émergents. Les États-Unis et l'UE poursuivent des accords de libre échange avec les pays émergents dans le but soit d'obtenir un accès privilégié pour leurs firmes soit d'éliminer l'accès privilégié obtenu par leurs concurrentes<sup>367</sup>.

Ainsi, l'élargissement de l'Union Européenne aux pays de l'Europe Centrale et Orientale ainsi qu'une série d'accords commerciaux avec les pays méditerranéens (suscités par la crainte de ces pays d'être marginalisés suite à la création du marché unique et à l'élargissement à l'Est<sup>368</sup>) suscitent une réaction de la part des grandes firmes américaines, qui réclament un nouveau mandat permettant à l'administration fédérale de poursuivre aussi des accords de libre échange en dehors du cadre multilatéral. Ce nouveau mandat est obtenu par l'administration Bush en 2002, laquelle réussit à conclure un nombre relativement élevé d'accords durant les années deux-mille<sup>369</sup>.

La concurrence que se livrent les grandes firmes américaines et européennes pour l'accès aux marchés des pays émergents pointe le deuxième facteur qui explique la nouvelle dynamique du système commercial international à partir des années quatre-vingt. Ce facteur est l'importance croissante dans le commerce international d'autres puissances commerciales (et donc le déclin relatif de l'importance de la

---

<sup>364</sup> Deblock, 2005, p. 21.

<sup>365</sup> Dür, 2010, p. 161.

<sup>366</sup> Le terme a été formulé par C. Fred Bergsten, dans Bergsten, 1996.

<sup>367</sup> Dür, 2010, chapitre 7 ; et plus spécifiquement sur les accords conclus avec le Mexique en 2000 et le Chili en 2002 en réaction aux accords antérieurs entre ces pays et les États-Unis, Dür, 2007.

<sup>368</sup> Sapir, 1998.

<sup>369</sup> Sbragia, 2010, pp. 376-377.

relation commerciale transatlantique), en particulier asiatiques<sup>370</sup>. A partir de ce moment-là, l'histoire du système cesse d'être dominée par la relation transatlantique. De même, « regionalism has taken on a different flavor since the start of the 21<sup>st</sup> century. The locus of much of the activity has been East Asia, spurred in large measure by the goal of codifying the network of trade and investment linking China and its neighbors in Northeast and Southeast Asia »<sup>371</sup>.

En dehors de la nouvelle impulsion au régionalisme apportée par les nouvelles puissances commerciales, celles-ci pèsent également sur le système commercial international à travers leur influence au sein de l'OMC. Cette influence croissante est un facteur supplémentaire renforçant les obstacles à la réussite des négociations multilatérales. Le premier cycle de négociations multilatérales mené au sein de l'OMC (le cycle de Doha) est dominé par deux conflits qui opposent pays émergents et puissances commerciales établies. D'abord l'agriculture, où les émergents réclament la fin des dispositifs protectionnistes aux États-Unis et dans l'UE. Ensuite l'inclusion dans les négociations des questions relatives à l'investissement et à la politique de la concurrence (les « Singapore issues »). Les émergents refusent l'inclusion de ces questions, revendiquée en particulier par l'UE. Les désaccords entre émergents et États-Unis/UE sont la principale raison de l'échec des négociations du cycle de Doha en juillet 2008.

Les « Singapore issues » font partie de ce que Alasdair Young et John Peterson appellent « the new trade politics »<sup>372</sup>. Le développement de l'internationalisation productive à partir des années quatre-vingt et l'explosion du nombre et de l'étendue des firmes multinationales suscitent une demande de la part des grandes firmes américaines et dans une moindre mesure européennes et japonaises pour des règles claires régissant l'investissement international et garantissant leurs droits face à des gouvernements étrangers susceptibles de les léser de diverses manières (discrimination dans l'attribution de contrats publics ou devant le système juridique, expropriation etc.)<sup>373</sup>. Cette demande de règles régissant l'investissement international conduit à la tentative d'aboutir à des accords internationaux sur l'investissement.

La même dynamique à l'œuvre dans le cadre du système commercial international est à observer dans ce domaine aussi. Les tentatives d'obtenir des accords multilatéraux concernant l'investissement international produisent peu de résultats, et sont abandonnées depuis la réunion ministérielle de Cancún en 2003 (où l'hostilité profonde des émergents oblige l'UE d'accepter l'exclusion des « Singapore issues »

---

<sup>370</sup> Baldwin, 2006, p. 1456 ; Schott, 2009.

<sup>371</sup> Schott, 2009, p. 9.

<sup>372</sup> Young and Peterson, 2006.

<sup>373</sup> Walter, 2001 ; Elkins, Guzman and Simmons, 2006.

des négociations du cycle de Doha)<sup>374</sup>. Cependant, les accords bilatéraux sur l'investissement prolifèrent de façon exponentielle depuis le début des années quatre-vingt de façon corrélée à l'explosion des flux d'IDEs sortants<sup>375</sup>. La corrélation entre les deux est également géographique. Le rapport annuel de la CNUCED sur l'investissement mondial en 2003 remarquait déjà que « the FDI block pattern is also roughly mirrored in – and supported by – international investment agreements ». Et alors qu'en 1989, il n'y a que 385 accords bilatéraux sur l'investissement (le premier ayant été signé en 1959), en 2002 il y en a déjà 2181<sup>376</sup> et en 2012 2850<sup>377</sup>. Les rapports de la CNUCED constatent également que le nombre d'accords bilatéraux de libre échange couvrant des questions liées à l'investissement est aussi en augmentation. Enfin, un développement récent est la négociation et la conclusion d'accords régionaux sur l'investissement impliquant plus de deux pays à la fois, une forme institutionnelle qui correspond aux accords régionaux de libre-échange comme MERCOSUR en Amérique Latine ou l'ASEAN en Asie de l'Est<sup>378</sup>.

Cette présentation sommaire de l'évolution du système commercial international indique que la régionalisation économique se développe en parallèle avec un régionalisme institutionnel. Celui-ci concerne aussi bien les problématiques liées à l'internationalisation commerciale qu'à l'internationalisation productive. Le régionalisme américain procède très clairement des rapports économiques (mais aussi géopolitiques) étroits entretenus entre la principale puissance commerciale des Amériques – les États-Unis – et les autres pays américains. Le développement de l'UE elle-même ainsi que du dense réseau d'accords commerciaux signés avec les pays méditerranéens procède de la même logique. Enfin, le régionalisme asiatique, phénomène plus récent, correspond à l'expansion économique régionale du Japon mais aussi à l'émergence de la Chine en tant que puissance économique régionale<sup>379</sup>.

#### *1.4 L'UE et les États-Unis : des espaces comparables ?*

L'examen de la géographie de l'internationalisation économique a jusqu'ici procédé à partir de

---

<sup>374</sup> Précédemment, il y a eu l'accord minimal sur les Trade-Related Investment Measures (TRIMs) inclus dans l'accord qui a conclu le cycle de l'Uruguay et la tentative avortée de négocier dans le cadre de l'OCDE un Accord Multilatéral sur l'Investissement (AMI). L'échec de celui-ci en 1998 a d'autres causes également, mais celles-ci ne nous concernent pas directement ici. Sur l'échec de l'AMI, voir Walter, 2001.

<sup>375</sup> Elkins, Guzman and Simmons, 2006.

<sup>376</sup> CNUCED, 2003.

<sup>377</sup> UNCTAD, 2013b, p. 4.

<sup>378</sup> UNCTAD, 2013a.

<sup>379</sup> Schott, 2009, p. 9.



données concernant des entités nationales. La principale conclusion qui peut en être tirée est que le niveau d'internationalisation est qualitativement supérieur pour les diverses économies européennes relativement aux autres grandes économies nationales qui structurent les deux autres pôles de la Triade, à savoir les États-Unis et le Japon. Deuxièmement, cette internationalisation des économies européennes est surtout une européanisation – conformément à la tendance à la régionalisation de l'économie mondiale. Ces constats sont une démonstration du fait que l'intégration économique européenne a abouti à l'un de ses principaux objectifs, à savoir de créer un vaste marché de taille continentale comparable au marché domestique américain. De ce point de vue, pour obtenir une comparaison plus pertinente et globale entre l'Europe et les États-Unis, il est nécessaire de comparer les deux entités en soustrayant des calculs les transactions intra-européennes.

Cet exercice nécessite d'abord une clarification supplémentaire sur sa pertinence. En effet, jusqu'ici, la régionalisation de l'économie internationale a été présentée comme étant structurée autour de trois pôles constitués par l'Amérique du Nord, l'Europe au sens large (UE plus les pays limitrophes, notamment la Suisse) et l'Asie de l'Est. Pourquoi ne pas comparer ces trois pôles en tant que tels ?

La comparaison avec le pôle asiatique est la plus problématique. Le pôle en question est principalement structuré par les activités internationales des grandes firmes japonaises, puis coréennes et de plus en plus chinoises. Or, l'organisation en place qui relève d'une démarche de régionalisme – l'ASEAN – exclut le Japon, mais aussi la Chine et la Corée du Sud. En fait, le pôle asiatique est structuré beaucoup plus par des réseaux non-officiels et des diasporas ethniques<sup>380</sup> et reste très faiblement institutionnalisé. C'est pourquoi il ne sera pas pris en compte dans l'analyse qui va suivre ici.

Un problème similaire se pose pour la comparaison entre l'Europe et l'Amérique du Nord. Le degré d'institutionnalisation du régionalisme européen est bien supérieur à celui de l'Amérique du Nord, où la seule chose en place est une simple zone de libre échange, à savoir l'ALENA. En revanche, les États-Unis partagent avec l'UE le fait de disposer de politiques publiques fédérales en matière économique, bien que le niveau de centralisation institutionnelle de ces politiques varie en fonction des domaines<sup>381</sup>. L'UE, par le jeu de la centralisation des politiques publiques, ressemble de plus en plus aux États-Unis, et c'est ce qui rend pertinente une comparaison entre les deux entités en termes de taille du marché domestique et de degré d'internationalisation.

En revanche, la comparaison entre UE et États-Unis a peu de sens au niveau des entités fédérées.

---

<sup>380</sup> Katzenstein, 2005, pp. 106-116.

<sup>381</sup> Alors que la politique commerciale européenne est davantage centralisée que son équivalente américaine, notamment parce que les marchés publics sont régis en Europe par la législation fédérale alors qu'aux États-Unis chaque État fédéré a sa propre politique en la matière, il en va autrement pour la politique fiscale ou les politiques technologiques par exemple.

La fédération américaine compte cinquante États fédérés alors que l'UE n'en compte que vingt-huit. De surcroît, la dispersion en termes de population et de taille de l'économie de chacun de ces États est beaucoup plus grande dans le cas de l'UE (l'Allemagne, d'un côté, a quatre-vingt millions d'habitants et près de 3400 milliards de dollars de PIB alors que Malte, de l'autre, ne compte que 450000 habitants et moins de 9 milliards de PIB) que dans celui des États-Unis (la Californie a plus de trente-huit millions d'habitants et un PIB de 1891,363 milliards alors que le Wyoming a moins de 600000 habitants et environ 37,5 milliards de PIB)<sup>382</sup>.

La première chose à comparer est la taille des deux marchés. En 2004, le PIB des deux ensembles se situe globalement au même niveau. La crise économique creuse l'écart provisoirement en faveur de l'Europe mais la plus forte reprise aux États-Unis remet les deux économies quasiment à égalité en 2012.

Tableau 9 : PIB en prix courants, milliards d'euros, UE27 et États-Unis

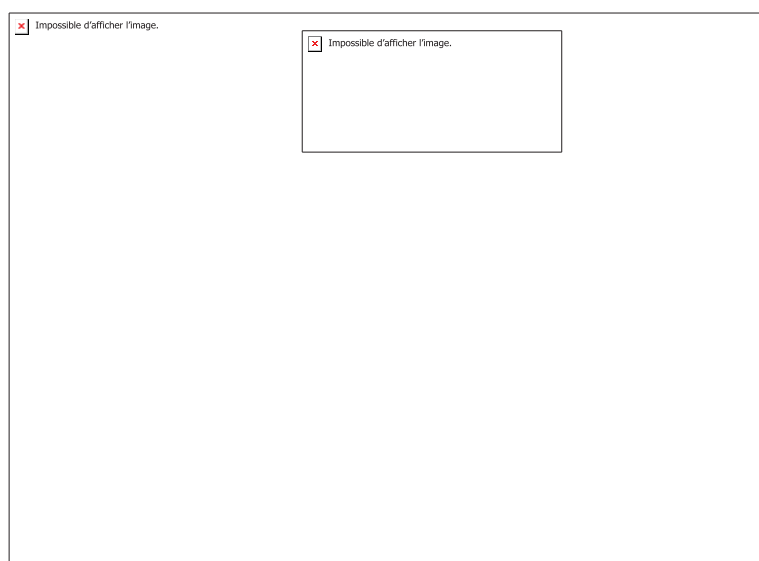
	2004	2008	2012
UE27	10381,7	12476,5	12618,4
États-Unis	9869,8	10008,4	12643,7

Source : Eurostat

Le PIB est, cependant, un indicateur imparfait de la taille du marché exploitable par les grandes firmes qui sont l'objet de la thèse. Un indicateur plus pertinent à ce propos est le PIB par tête, qui illustre mieux le niveau de pouvoir d'achat des consommateurs. En croisant les deux indicateurs on obtient une meilleure appréciation de la taille relative des deux marchés. Pour fournir une indication supplémentaire, je fournis également les données pour l'UE15, le sous-ensemble le plus riche de l'UE et dont la population correspond approximativement à celle des États-Unis.

Graphique 5 : PIB par tête UE27, UE15 et États-Unis, en euros

<sup>382</sup> Sources : Eurostat pour l'Allemagne et Malte ; US Census pour les données sur les populations et Bureau of Economic Analysis pour les données sur le PIB pour la Californie et le Wyoming.



Source : Eurostat

Le graphique 5 montre le retard en termes de pouvoir d'achat des consommateurs en Europe par rapport aux États-Unis, qui s'accroît lorsque la comparaison se fait avec l'UE27. Une lecture croisée des deux ensembles de données (PIB et PIB par tête) indique que malgré l'achèvement du marché unique durant la période post-champions nationaux, les conditions liées à la taille de leur marché domestique sont moins favorables aux grandes firmes européennes qu'à leurs concurrentes américaines. Si l'écart s'est sans doute significativement réduit durant les trente dernières années, il est loin d'avoir été comblé. Cela devrait se traduire soit par un retard des grandes firmes européennes en termes de taille et de compétitivité, soit en termes d'une plus grande internationalisation (entendue au sens de développement extra-régional) par rapport à leurs concurrentes américaines.

Les données macroéconomiques sur le commerce et les investissements internationaux des deux ensembles semblent valider cette dernière hypothèse. L'UE27 exporte (toujours au sens extra-UE27) davantage que les États-Unis. En 2006 les exportations européennes de biens et de services sont de 1614,3 milliards d'euros contre 1158,6 pour les États-Unis. Cet écart n'est pas comblé en 2011 ; l'UE27 exporte pour 2133,4 contre 1507 milliards d'euros pour les États-Unis<sup>383</sup>. Et comme on peut le lire dans le tableau suivant, l'UE27 a davantage d'investissements internationaux que les États-Unis.

Tableau 10 : Stocks d'IDEs sortants en milliards  
d'euros (en parenthèse, le ratio des stocks rapportés au PIB)

	2005	2011
UE27	2426,2 (0,22)	4939,3 (0,40)
États-Unis	1810,2 (0,17)	3211,6 (0,29)

<sup>383</sup> Source : Eurostat.

Source : Eurostat

A première vue, donc, l'achèvement du marché unique et la pleine maturation de la tendance à l'europanisation des champions nationaux a permis de combler en grande partie sur le plan macroéconomique le retard européen par rapport aux États-Unis. Dans tous les cas, ce rattrapage semble avoir permis aux grandes firmes européennes d'établir un marché domestique suffisamment grand qui leur permette de se lancer à l'international (extra-européen) dans l'objectif de poursuivre leur développement et de combler ce qui reste de retard par rapport aux grandes firmes américaines. Il reste à savoir dans quelle mesure les grandes firmes européennes rivalisent désormais avec les firmes américaines en termes de taille, ce qui sera abordé dans la partie suivante.

## 2. Les firmes multinationales dans l'économie internationale

Après avoir examiné les données macroéconomiques, cette deuxième partie analyse les données microéconomiques, en examinant la répartition géographique des ventes et des actifs des grandes firmes multinationales <sup>384</sup>. Les firmes multinationales sont le vecteur fondamental du processus d'internationalisation et constituent les unités les plus importantes de l'économie internationale. Elles exercent une influence déterminante sur les politiques publiques et leur présence dans un territoire structure l'espace économique qui les entoure par le biais des relations de réseau qu'elles établissent avec leurs fournisseurs, leurs sous-traitants et leurs clients<sup>385</sup>.

L'image de la géographie économique de l'économie internationale présentée dans la première partie, tout en démontrant la tendance à la régionalisation économique, accentue probablement le degré de « mondialisation » des activités commerciales et productives. En examinant les contours géographiques des plus grandes firmes mondiales, on complète l'image fournie par les données macroéconomiques en même temps qu'on se situe à l'échelle des acteurs principalement concernés par le processus d'intégration économique européenne.

---

<sup>384</sup> En réalité, il s'agit d'examiner cette répartition pour les plus grandes firmes tout court, indépendamment de savoir si elles sont multinationales ou pas. Cette distinction a son intérêt puisque il n'y a pas de rapport nécessaire entre grande taille et degré d'internationalisation des activités des firmes. Certaines des plus grandes ne sont pas du tout ou que très partiellement internationalisées (Wal-Mart, la deuxième firme dans le classement 2013 du *Fortune Global 500*, en est le meilleur exemple). Inclure ces firmes dans les calculs permet d'y introduire le paramètre du poids relatif des activités internationales dans l'activité des grandes firmes dans son ensemble.

<sup>385</sup> Rugman and D'Cruz, 2003.

## 2.1 Les « multinationales régionales » comme forme dominante de l'activité économique internationale

Le professeur canadien en sciences de gestion internationale<sup>386</sup> Alan Rugman mène depuis plus de deux décennies un travail sur les contours géographiques des firmes multinationales<sup>387</sup>. Dans un ouvrage publié en 2005, il présente les résultats d'une recherche menée à partir du classement *Fortune Global 500* de 2002<sup>388</sup>. L'échantillon présente l'avantage de se situer chronologiquement à un moment ultérieur à la grande vague des opérations de concentration internationales de la fin des années quatre-vingt-dix mais aussi ultérieur à l'éclosion de la bulle internet et le dégonflement de la vague en question. Cela permet de prendre en compte les effets de la vague d'opérations de concentration mais sans se situer à son sommet, ce qui tendrait à surestimer son impact réel sur l'activité des firmes étudiées. Un deuxième élément que l'échantillon ne prend pas encore en compte est le mouvement vers la Chine qui a lieu tout au long des années deux-mille, mais qui ne s'accélère qu'à partir de 2007, lorsque le poids des pays développés dans la répartition géographique des stocks d'IDEs mondiaux commence à qualitativement diminuer.

Rugman a réuni des données concernant la répartition géographique des ventes et des actifs de 380 firmes sur les 500 de l'échantillon original. Sur cette base, il a établi la répartition par grandes régions des activités commerciales (ventes) et productives (actifs) des firmes. Les catégories qu'il utilise sont les suivantes : l'Amérique du Nord correspond à l'ALENA, l'Europe à tous les pays européens et l'Asie-Pacifique comprend les pays de l'est asiatique ainsi que l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Il s'agit de la « Triade élargie » et non pas de la Triade limitée aux États-Unis, l'UE et le Japon. Les 380 firmes concernées représentent 76% des 500 plus grandes firmes multinationales et réalisent 79,2% de leur chiffre d'affaire<sup>389</sup>.

Rugman établit quatre catégories de firmes multinationales contemporaines :

i) Les firmes orientées sur leur région d'origine sont celles qui ont plus de 50% de leurs ventes dans leur

---

<sup>386</sup> International Business Studies.

<sup>387</sup> L'aboutissement sous forme d'ouvrage de ce travail est Rugman, 2005. Rugman a également dirigé un volumineux ouvrage faisant le point sur l'état de l'art dans la discipline, le *Oxford Handbook of International Business* (Rugman, 2010).

<sup>388</sup> A chaque fois que c'est possible à travers la thèse, je retiens les classements établis par *Fortune* et d'autres classements établis à partir du chiffre d'affaires réalisé par les firmes (celui de ThomsonReuters sur les banques d'investissement dans le chapitre 5 par exemple). Ma préférence pour ce type de classement tient au fait qu'ils utilisent le critère qui correspond le mieux à la problématique identifiée dans l'introduction générale de la thèse comme la question clé dans le processus d'intégration économique européenne, à savoir l'existence d'économies d'échelle et de gamme suscitant l'émergence d'industries oligopolistiques et de grandes firmes ayant besoin d'un grand marché de taille continentale.

<sup>389</sup> Rugman, 2005, p. 9.

région d'origine (là où elles ont leur siège social) de la Triade.

ii) Les firmes bi-régionales sont celles ayant plus de 20% de leurs ventes dans au moins deux pôles de la Triade et moins de 50% dans leur région d'origine.

iii) Les firmes orientées sur une région d'accueil sont celles ayant plus de 50% de leurs ventes dans une des régions de la Triade qui n'est pas celle dont elles sont originaires.

iv) Les firmes globales sont celles ayant 20% ou plus de leurs ventes dans chacun des trois pôles de la Triade mais dont les ventes ne dépassent les 50% dans aucun des pôles.

La répartition des 380 firmes dans ces catégories indique une prépondérance écrasante des firmes orientées sur leur région d'origine. Les firmes globales sont les moins nombreuses.

Tableau 11 : Classification des 500 plus grandes firmes

Type de firme	Nombre de firmes
Firmes orientées sur leur région d'origine	320
Firmes bi-régionales	25
Firmes orientées sur une région d'accueil	11
Firmes globales	9
Firmes dont les données sont insuffisantes	15
Firmes sans données géographiques	120
Total	500

La moyenne des ventes intra-régionales par catégorie de firmes est la suivante<sup>390</sup> :

i) 80.3% pour les 320 firmes orientées sur leur région d'origine

ii) 42.0% pour les 25 firmes bi-régionales

iii) 30.9% pour les 11 firmes orientées sur une région d'accueil

iv) 38.3% pour les 9 firmes globales.

v) Pour l'ensemble des 380 firmes pour lesquelles des données géographiques sont disponibles, la moyenne en question est de 71.9%.

En 2007, Rugman a publié avec Chang Hoon Oh un article dans lequel il prolonge cet exercice sur la période 2001-2005. Les auteurs utilisent deux indicateurs : F/TS (« foreign to total sales » = « ventes à l'étranger/ventes totales ») et R/TS (« regional to total sales » = « ventes intra-régionales/ventes totales »). Pour les actifs, cela devient F/TA et R/TA. Le tableau suivant résume les

---

<sup>390</sup> Rugman, 2005, p. 5.

résultats de l'exercice<sup>391</sup> :

Tableau 12 : Ventes et actifs à l'étranger et intra-régionaux pour les grandes firmes (%)

	Ventes		Actifs	
	F/TS	R/TS	F/TA	R/TA
2001	33,6	75,6	31,2	77,2
2002	34,9	75,8	32,1	76,9
2003	35,5	75,8	32,7	76,4
2004	35,8	75,2	33,2	76,4
2005	36,4	75,2	33,1	76,5
Moyenne	35,2	75,7	32,5	76,7

Les résultats sont très stables ; un peu plus de trois quarts des ventes et des actifs des plus grandes firmes mondiales sont localisés dans leur région d'origine. L'ancrage des « multinationales régionales » sur leur région d'origine est assez net.

Une étude parue en 2006<sup>392</sup> va dans le sens des résultats de Rugman. Nicolas Véron a compilé un échantillon composé des cent premières capitalisations boursières européennes et des cent américaines. Son échantillon est de moindre ampleur (l'échantillon de Rugman comprend 197 firmes américaines et 154 européennes). Il est aussi biaisé par le critère retenu pour établir le classement, à savoir la capitalisation boursière plutôt que le chiffre d'affaires, ce qui tend à surestimer le poids des secteurs à forte croissance (voire des secteurs qui tout simplement font l'objet d'une spéculation à la hausse sur les marchés des actions) plutôt que de représenter les secteurs en fonction de leur taille relative au moment de l'enquête. Il n'en reste pas moins que ses résultats sont concordants avec ceux de Rugman, à cette différence près qu'ils indiquent une tendance à la « mondialisation » (développement des activités extra-régionales) durant la première moitié des années deux-mille. La moyenne du chiffre d'affaires intra-régional pour les cent firmes européennes est de 64,5% en 2005, contre 72,5% en 1997 ; les pourcentages équivalents pour les cents américaines sont 66% et 71,5%. Ce décalage est probablement imputable à la taille plus restreinte de l'échantillon de Véron qui surestime le poids des firmes extra-régionalisées par rapport à celui des firmes davantage tournées vers leur région « d'accueil », pour reprendre le terme de Rugman.

<sup>391</sup> Rugman and Hoon Oh, 2007, p. 35.

<sup>392</sup> Véron, 2006.



## *2.2 La régionalisation des processus de production*

L'émergence des « multinationales régionales » s'accompagne de deux phénomènes connexes. Le premier est la réorganisation spatiale des processus de production et le deuxième est l'externalisation croissante d'une série de tâches productives préalablement accomplies au sein des grandes firmes. Pour donner une image à ce mouvement, on peut dire que les anciens champions nationaux, organisant en leur sein et sur leur territoire national l'ensemble des tâches requises pour produire leurs marchandises, sortent de leur territoire d'origine en disséminant dans d'autres territoires diverses tâches productives et en faisant faire à des firmes sous-traitantes un nombre croissant de ces tâches, devenant ainsi les points nodaux d'un réseau de firmes<sup>393</sup> travaillant dans la même « chaîne de valeur ». L'ensemble de ce mouvement a été conceptualisé par Gary Gereffi à travers le terme de « chaînes globales de valeur »<sup>394</sup>.

Or, au contraire de ce que laisse entendre le terme « globales », la réalité géographique concrète de ces réseaux productifs internationaux est dans la très grande majorité des cas régionale<sup>395</sup>. Cela signifie que les firmes disséminent au sein de l'une des trois grandes régions de la Triade les différents maillons de la chaîne de tâches productives nécessaires à la production de leurs marchandises, qu'ils commercialisent, par la suite, dans le même marché régional. Cela n'empêche pas les grandes firmes d'être présentes dans deux voire les trois grandes régions de la Triade ; simplement, dans chacune de ces trois régions elles opèrent des réseaux productifs distincts.

Seulement dans quelques rares industries dans lesquelles les coûts de transport inter-régionaux sont négligeables existe-t-il des réseaux productifs globalisés. De telles industries comprennent certains segments de l'électronique grand-public (les téléphones portables, les tablettes, etc.) ou le textile-habillement et la chaussure dont les produits finis et les biens intermédiaires ne sont ni pondéreux ni volumineux<sup>396</sup>, ce qui permet de les transporter par voie aérienne et par conséquent de réduire les coûts de transport au minimum. Or, dans une industrie comme l'automobile, l'une des principales industries de la seconde révolution industrielle et l'industrie pionnière en termes d'organisation oligopolistique et de réalisation d'économies d'échelle et de gamme, « the dominant trend is towards regional integration, a

---

<sup>393</sup> Rugman and D'Cruz, 2003.

<sup>394</sup> Gereffi, Korzeniewicz and Korzeniewicz, 1994.

<sup>395</sup> Dicken, 2011, pp. 158-166 ; Defraigne, 2009, pp. 74-76.

<sup>396</sup> Rugman, 2001, p. 2 ; Sturgeon, Memedovic, van Biesebroeck and Gereffi, 2009, pp. 9 et 14. Dicken (2011) soutient que même dans le textile-habillement les réseaux productifs sont de nature régionale (pp. 322-328).

pattern that has been intensifying since the mid-1980s. Automakers and large suppliers of vehicle parts are deeply engaged in multiple regional production systems. In North and South America, Europe, Southern Africa and Asia, regional parts production tends to feed final assembly plants that produce finished vehicles for regional markets ». Pour illustrer la réorganisation spatiale au sein de chacune des trois grandes régions, les auteurs poursuivent : « Within regions, there is a gradual shift in investment towards locations with lower operating costs : the south of the USA and Mexico in North America ; Spain and Eastern Europe in Europe ; and South East Asia and China in Asia »<sup>397</sup>. Ce mouvement graduel de réorganisation spatiale des activités productives dans les endroits où les coûts de production (notamment la main d'œuvre) sont plus bas que la moyenne régionale correspond en partie aux représentations courantes à propos des « délocalisations » et indique l'intégration progressive des marchés du travail dans chacune des régions de la Triade. Cet élément est important à retenir dans le cas européen puisqu'il constitue l'un des facteurs qui vont jouer un rôle central à partir de l'eupéanisation des champions nationaux dans les années quatre-vingt dans l'évolution des préférences de ceux-ci en faveur d'un régime macroéconomique européen intégré.

### *2.3 Les « multinationales régionales » européennes*

Après avoir établi que le pendant microéconomique de la régionalisation sur le plan macroéconomique est le phénomène des « multinationales régionales », il s'agit maintenant de regarder de plus près le contingent européen parmi celles-ci.

Un premier élément à vérifier est le degré d'eupéanisation, c'est-à-dire ce que pèsent les activités intra-régionales réalisées en dehors du marché national d'origine. Cela permet de vérifier dans quelle mesure les attaches nationales historiques continuent à avoir une importance particulière.

Un deuxième élément se rapporte à la comparaison faite précédemment entre l'UE et les États-Unis sur le plan macroéconomique. Cette comparaison a pointé le fait que malgré un PIB égal entre les deux ensembles, les conditions en Europe sont moins favorables au développement des grandes firmes domestiques. Cela devrait se traduire soit par un retard persistant par rapport aux grandes firmes américaines soit par une plus grande extra-régionalité des multinationales européennes. Les données macroéconomiques sur le commerce et les investissements laissent penser qu'au moins le deuxième scénario est à l'œuvre.

---

<sup>397</sup> Sturgeon, Memedovic, van Biesebroeck and Gereffi, 2009, pp. 8-9.

En 2002 143 firmes européennes figurent dans le classement *Fortune Global 500*. Les 119 d'entre elles pour lesquelles Rugman a pu réunir des informations se répartissent de la façon suivante dans les quatre catégories de grandes firmes élaborées par Rugman<sup>398</sup> :

Tableau 13 : Les multinationales régionales, par catégorie

Région d'origine des firmes	Firmes globales	Firmes bi-régionales	Firmes orientées sur une région d'accueil	Firmes orientées sur leur région d'origine	Firmes pour lesquelles les informations sont insuffisantes
Europe	4	16	8	86	5
Amérique du Nord	3	6	1	167	8
Asie-Pacifique	3	3	2	66	1
Autres	0	0	0	1	0
Total	10	25	11	320	14

L'Europe possède le plus grand nombre et la plus grande proportion de firmes multinationales dépendant en grande partie d'au moins un autre marché régional que le leur (28 firmes globales, bi-régionales ou orientées sur une région d'accueil, contre 10 nord-américaines et 8 asiatiques)<sup>399</sup>. Ce nombre reste, toutefois et sans surprise, largement inférieur au nombre de firmes orientées sur leur région d'origine, qui sont 86 parmi les 114 firmes européennes pour lesquelles il existe suffisamment d'informations.

Le degré d'extra-régionalité des firmes européennes traduit le besoin de croître en ayant accès au marché nord-américain, comme peut le laisser penser la comparaison macroéconomique UE-États-Unis. Le marché asiatique est encore négligeable en 2002 (sur les 24 firmes européennes bi-régionales et orientées sur une région d'accueil, seule 1 a plus de ventes en Asie qu'en Amérique du Nord). Les deux plus grandes multinationales européennes (British Petroleum et DaimlerChrysler) réalisent en 2002 plus de ventes en Amérique du Nord qu'en Europe. Sur les vingt-cinq plus grandes firmes européennes, cinq

<sup>398</sup> Rugman, 2005, p. 27.

<sup>399</sup> Mesuré en proportion du groupe régional des firmes, l'écart paraît encore plus important : les 28 européennes représentent 24,6% des 114 firmes pour lesquelles il existe des informations suffisantes ; les 10 nord-américaines (sur 177) seulement 5,6% et les 8 asiatiques (sur 74) 10,8%.

sont davantage dépendantes du marché nord-américain que du marché européen<sup>400</sup>.

La moindre intra-régionalité des firmes européennes se confirme également lorsqu'on compare les moyennes en termes de ventes et d'actifs pour la période 2001-2005 pour les firmes des trois pôles de la Triade, comme on peut le voir dans le tableau suivant<sup>401</sup> :

Tableau 14 : Ventes et actifs à l'étranger et intra-régionaux  
des grandes firmes par origine régionale 2001-2005 (%)

	Ventes		Actifs	
	F/TS	R/TS	F/TA	R/TA
Amérique du Nord	26.9	78.0	27.0	76.5
Europe	55.5	70.8	52.1	72.9
Asie	27.4	77.2	21.1	81.6
Moyennes	35.2	75.7	32.5	76.7

Les grandes firmes européennes présentent des moyennes en termes de ventes et d'actifs qui, tout en restant au-dessus des 70% d'activité intra-régionale, sont qualitativement inférieures à celles de leurs concurrentes américaines et asiatiques dont les moyennes se rapprochent du seuil des 80%.

Dans une autre étude publiée en 2005 avec Simon Collinson et consacrée plus spécifiquement aux firmes européennes<sup>402</sup>, l'écart entre celles-ci et les firmes nord-américaines et asiatiques est encore plus important. Les 118 firmes européennes de l'échantillon de cette étude ont en moyenne, en 2001, 62,8% de ventes intra-régionales contre 77,2% pour les nord-américaines et 74,3% pour les asiatiques.

Toutefois, l'étude de Véron citée plus haut appuie une partie seulement de ces résultats. Les résultats de Véron pour les firmes européennes en 2005 se situent autour de la moyenne des résultats des deux études de Rugman, allant ainsi dans le sens des conclusions de ce dernier. Mais les résultats obtenus par Véron pour les firmes américaines n'indiquent pas d'écart avec les firmes européennes. Cependant, l'échantillon de Véron étant moins représentatif que celui de Rugman, on peut retenir avec prudence la conclusion indiquée par l'étude de Rugman.

<sup>400</sup> Ibid, p. 28. Cependant, il faut relativiser ce constat puisque DaimlerChrysler, tout en étant le produit d'une « fusion entre égaux » en 1998, a continué à fonctionner comme deux entités séparées, chacune s'occupant principalement de son marché régional d'origine (Rugman and Collinson, pp. 14-16), jusqu'à la cession de Chrysler en 2007. La fusion de cette dernière avec Fiat en 2011 crée à nouveau une situation similaire cependant.

<sup>401</sup> Rugman and Hoon Oh, 2007, p. 38.

<sup>402</sup> Rugman and Collinson, 2005.

Deux études récentes sur les seules grandes firmes françaises nuancent également le propos de Rugman tout en validant une partie de sa conclusion. La firme de conseil Ernst and Young a publié en 2012<sup>403</sup> une étude sur l'activité internationale des firmes du CAC40 dans laquelle elle indique que la part des pays asiatiques dans leur chiffre d'affaires est en forte progression. Ce constat est partagé par une deuxième étude parue l'année suivante<sup>404</sup>, selon laquelle la part de l'Asie dans le chiffre d'affaires du CAC40 est désormais égale à celle de l'Amérique du Nord à 16% (56% pour l'Europe).

De ces études, on peut retenir l'idée que le marché européen ne croît plus assez rapidement pour assurer la croissance des grandes firmes européennes. Comme analysé dans le chapitre 4 à propos des politiques industrielles, ce problème revient depuis la fin des années quatre-vingt-dix régulièrement dans le débat public et sa solution constitue l'une des principales priorités pour les grandes firmes européennes.

Ces études permettent également de traiter la première question soulevée au début de cette sous-partie, à savoir le degré d'européanisation de leurs activités. Le degré d'internationalisation des activités commerciales (F/TS) et productives (F/TA) des grandes firmes européennes (cf. tableau 14) est sensiblement plus élevé que celui des firmes nord-américaines et asiatiques (à peu près le double), ce qui traduit à nouveau l'importance de l'européanisation des anciens champions nationaux. La moyenne des ventes étrangères intra-régionales pour les firmes européennes s'établit ainsi à 26.3%. Pour les actifs, la moyenne équivalente est à 25%.

Encore une fois, l'étude de Véron et deux autres études sur les grandes firmes françaises fournissent une image similaire. Dans l'échantillon de Véron, en 2005 la répartition est 65% intra-régional dont 36,9% domestique. En 2007, 47 grandes firmes non-financières cotées en France ont 40,4% de leur chiffre d'affaires en France, 31,8% dans le reste de l'Europe, 10,6% en Amérique du Nord et 13% dans le reste du monde selon une étude parue en 2009<sup>405</sup>. Une étude parue en 2013 indique qu'en 2012 le CAC40 a 56% de son chiffre d'affaires en Europe dont 29% en France<sup>406</sup>. La tendance semble pour les plus grandes firmes être à l'égaleisation des parts domestique et dans le reste de l'Europe, ce qui indique la persistance d'un certain tropisme sur le marché national d'origine. « Large companies both keep a strong national bias and grow to be more global, but [...] simultaneously their European identity is becoming just too significant to be ignored. [...] the equivalent of US large companies' 'American'

---

<sup>403</sup> Ernst and Young, 2012. L'étude est uniquement consultable sur le site (<http://www.ey.com/FR/fr/Services/Specialty-Services/French-Business-Network/L-activite-internationale-des-entreprises-du-CAC-40>) (consulté le 3 juin 2014).

<sup>404</sup> *Investir-Le journal des finances*, 2013.

<sup>405</sup> Du Tertre et Guy, 2009, p. 21. Mais il s'agit de firmes incluses dans le SBF 250 (les 250 plus importantes capitalisations de la Bourse de Paris) – l'échantillon comprend donc des firmes en moyenne moins grandes que celles du CAC40.

<sup>406</sup> *Investir-Le journal des finances*, 2013.

identity is the European identity, not the national one, and increasingly so » conclut Véron<sup>407</sup>. Ce tropisme sur le marché national d'origine fournit une explication possible de la persistance d'un protectionnisme capitalistique à l'échelle nationale, décrit dans la partie 2 du chapitre 6 de la thèse. Plus généralement, ce constat va dans le sens du postulat de l'introduction générale de la thèse selon lequel il existe une connexion entre gouvernements nationaux et anciens champions nationaux devenus des champions européens durant les trente dernières années et que ce lien persiste dans la période qui fait l'objet de la thèse.

Le tropisme sur le marché national d'origine peut être rapproché d'un autre constat concernant la nationalité des grandes firmes européennes. Le classement *Fortune Global 500* attribue à chaque firme classée la nationalité du pays dans lequel celle-ci a son siège social. Ainsi, une firme comme Arcelor était classée en 2002 comme une firme luxembourgeoise par le magazine américain, alors qu'il s'agit du produit d'une fusion « entre égaux » des champions nationaux sidérurgiques français (Usinor), espagnol (Aceralia) et luxembourgeois (Arbed) intervenue en février de la même année. Il serait donc plus pertinent de classer Arcelor comme un champion européen « plurinational » (franco-luxembourgo-espagnol en l'occurrence), en ce sens qu'il ne s'agit pas du produit d'une acquisition d'une grande firme par une autre, laquelle continue de dominer le nouvel ensemble. Un tel cas serait, par exemple, la grande firme pharmaceutique française Sanofi (219<sup>ème</sup> firme du classement *Fortune Global 500* et sixième pharmaceutique en 2013) qui, dans son état actuel, est le produit de l'acquisition du champion européen plurinational (franco-allemand) Aventis en 2004 par Sanofi-Synthelabo, une ancienne filiale d'Elf<sup>408</sup>. Aventis est, au contraire, le produit d'une fusion « entre égaux » entre la française Rhône-Poulenc et l'allemande Hoechst en 1999.

Or, parmi les grandes firmes européennes du classement *Fortune Global 500*, les firmes « plurinationales » sont très largement minoritaires. En 2013, sur les 151 firmes européennes du classement, on n'en dénombre que huit « plurinationales » : Dexia (franco-belgo-luxembourgeoise), Air France-KLM (franco-néerlandaise), EADS (franco-allemande), ABB (suédo-suisse), Glencore Xstrata (anglo-suisse), Shell et Unilever (anglo-néerlandaises) et AstraZeneca (anglo-suédoise)<sup>409</sup>. Cela tend à confirmer la conclusion de Véron selon laquelle l'« identité » nationale des firmes persiste même si leur « identité » européenne prend le dessus pour ce qui concerne les comparaisons avec les grandes firmes

---

<sup>407</sup> Véron, 2006, p. 7.

<sup>408</sup> L'histoire de Sanofi est dans Montalban (non daté).

<sup>409</sup> Mes calculs à partir des données *Fortune*. On peut éventuellement y rajouter ArcelorMittal, contrôlée par la dynastie familiale indienne Mittal mais domiciliée à Luxembourg et dirigée depuis Londres où Lakshmi Mittal a élu domicile. Mais cela ne change pas le constat général.

du reste du monde.

#### 2.4 Les multinationales européennes rattrapent-elles leurs concurrentes américaines ?

Dans la partie 2.2 du précédent chapitre, j'ai soutenu que vers la fin de la période des champions nationaux, en 1977, les grandes firmes européennes restent encore significativement derrière leurs concurrentes américaines en termes de taille. Les 311 plus grandes firmes européennes classées dans *Fortune Global 500* n'ont encore en 1977 qu'un chiffre d'affaires cumulé correspondant à 68.7% de celui cumulé par les 311 plus grandes firmes américaines du classement *Fortune 500*. Quel effet l'eupéanisation des champions nationaux et leur émergence en tant que multinationales régionales européennes a sur l'effort de rattrapage de leurs concurrentes américaines ?

Une première indication est l'évolution du nombre des firmes américaines et européennes parmi les 500 plus grandes firmes mondiales entre 1981 et 2006, qui indique un rattrapage achevé voire une avance désormais des firmes européennes.

Tableau 15 : Les 500 plus grandes firmes dans le monde 1981-2001<sup>410</sup>

	1981	1991	1996	2001	2006	2013
États-Unis	242	157	162	197	162	132
Europe	141	144	169	154	178	151

Une indication supplémentaire peut être fournie en regardant les chiffres d'affaires cumulés. En 2006, le chiffre d'affaires cumulé des 178 firmes européennes équivaut à 113,6% de celui des 162 firmes américaines, pour un chiffre d'affaires moyen sensiblement le même<sup>411</sup>. Cela va dans le même sens que celui indiqué par l'évolution du nombre de grandes firmes parmi les 500 plus grandes mondiales. On peut donc conclure que l'eupéanisation des champions nationaux durant les trente dernières années leur a permis de se hisser au même niveau que les grandes firmes américaines, pionnières dans le développement de la production à grande échelle durant la première moitié du vingtième siècle.

Les données présentées jusqu'ici ne distinguent pas entre différents secteurs économiques. La composition sectorielle des divers groupes de grandes firmes est déterminée par une série d'autres

<sup>410</sup> Rugman, 2005, p. 3. Je complète pour les années 2006 et 2013 à partir des données *Fortune*. Les firmes suisses sont incluses dans les firmes européennes.

<sup>411</sup> 46,84 milliards de dollars pour les firmes européennes et 45,30 pour les américaines.



facteurs que ceux qui sont examinés dans ce chapitre, comme par exemple les politiques publiques industrielles poursuivies par les pouvoirs publics dans les différentes juridictions concernées et en direction notamment des secteurs à forte intensité en R&D, ou les dotations plus ou moins abondantes en matières premières ou en main d'œuvre dans les marchés domestiques des différents groupes de grandes firmes. Lawrence Franko note, par exemple, que la composition sectorielle des grandes firmes européennes dans les années soixante-dix reflète en grande partie la pénurie en matières premières en Europe. Au contraire, aux États-Unis où les ressources naturelles sont abondantes, c'est plutôt la pénurie en main d'œuvre qui a déterminé l'émergence de firmes dans des secteurs à la pointe des avancées techniques permettant aux firmes de fonctionner avec des effectifs réduits<sup>412</sup>.

Dans une étude de 2008 sur la démographie des 500 plus grandes firmes mondiales classées selon le critère de la capitalisation boursière, Nicolas Véron remarque que « in Europe and Japan, large companies tend to be fairly old, and very few 'global champions' have been created in the past half-century. In the United States, older champions coexist with a significant number of new ones, generated mainly in high-tech sectors and low/mid-tech services »<sup>413</sup>.

Ce jugement se vérifie lorsqu'on regarde le classement *Fortune Global 500*. Dans les secteurs de la seconde révolution industrielle (chimie, automobile, construction électrique et mécanique, pétrole) la parité entre l'Europe et les États-Unis est une réalité tangible.

Dans le pétrole, l'industrie qui domine les premières places du classement, on retrouve trois firmes européennes (Royal Dutch Shell, BP et Total), deux américaines et deux chinoises parmi les onze premières firmes du classement général. Le champion italien Eni n'est pas loin, en 17<sup>ième</sup> position.

Dans l'automobile, les principaux acteurs en 2013<sup>414</sup> (par ordre descendant) sont Toyota, Volkswagen, General Motors, Daimler, Exor S.p.A (la nouvelle dénomination de Fiat après le rachat de Chrysler) et Ford. Toutes ces firmes sont parmi les trente plus grandes firmes du classement, une indication du poids toujours prépondérant de cette industrie idéal-typique des dynamiques économiques déclenchées par la seconde révolution industrielle. Plus bas dans le classement on retrouve les deux champions automobiles français Renault et Peugeot (47<sup>ème</sup> et 121<sup>ème</sup> respectivement).

Dans la chimie de base la plus grande firme est allemande (BASF) et sur les six premières on

---

<sup>412</sup> Franko, 1976.

<sup>413</sup> Véron, 2008, p. 1. Son échantillon est le *Financial Times 500*. Son critère de sélection surestime le poids des firmes dans les secteurs de haute technologie et des services puisque ce sont les secteurs en plus forte croissance qui attirent, donc, les investisseurs et font gonfler leur capitalisation boursière.

<sup>414</sup> Toutes les indications à partir du classement *Fortune Global 500* dans les paragraphes suivants proviennent du classement 2013 – le seul librement accessible sur Internet au moment de la rédaction. <http://fortune.com/global500/> (consulté le 5 juin 2014).

retrouve deux allemandes, une saoudienne et trois américaines.

On pourrait multiplier les exemples dans ces secteurs, mais l'image qui se dégage est celle de la parité entre Europe et États-Unis, et l'arrivée depuis quelques années de géants chinois à côté des firmes japonaises présentes depuis plusieurs décennies<sup>415</sup>.

Les seuls deux secteurs de haute technologie où il existe une concurrence américano-européenne sont le secteur de l'aéronautique, où EADS rivalise avec Boeing, et le secteur pharmaceutique, un secteur dérivé de celui de la chimie de base dans lequel les firmes allemandes et suisses ont été les pionnières au tournant du vingtième siècle<sup>416</sup>. Dans ce secteur, cinq des dix firmes du classement sont européennes<sup>417</sup>, quatre américaines et une (la dernière) chinoise.

Mais dans les secteurs dérivés des technologies électroniques, les choses sont très différentes<sup>418</sup>. Pour les ordinateurs, quatre des cinq premiers constructeurs sont américains et l'autre japonais. Aucune firme européenne n'est présente dans le classement. Il en est de même dans le secteur des logiciels, dominés par les firmes américaines Microsoft et Oracle, et celui des services informatiques (deux américaines dont IBM loin devant, et une japonaise). Le secteur des services liés à internet a seulement deux firmes dans le classement, Amazon et Google. Dans les composants, Intel est le géant incontesté, avec une firme canadienne (One) et une américano-singapourienne (Flextronics) loin derrière. Le seul secteur électronique où il existe des champions européens est le secteur des télécommunications (Orange, Deutsche Telekom, Telefonica, Vodaphone, Telecom Italia) où, comme analysé dans le chapitre 4, les commandes publiques et le statut de monopoles publics de ces opérateurs ont permis aux champions européens d'exister.

La conclusion qui paraît s'imposer de ce survol de la composition sectorielle des contingents européen et américain des plus grandes firmes mondiales est que l'achèvement du marché unique et l'eupéanisation des champions nationaux a permis aux firmes européennes de rattraper voire de dépasser dans certains secteurs leurs concurrentes américaines. Mais ces secteurs sont ceux où il existe déjà, pour ainsi dire, une masse critique suffisante qu'il s'agit pour l'Europe d'exploiter au mieux à travers le processus d'intégration économique européenne. Ce constat vaut en partie pour les deux secteurs de haute technologie où l'Europe rivalise avec les États-Unis, à savoir l'aéronautique civile et la pharmacie.

---

<sup>415</sup> Les firmes chinoises ne sont que trois dans le classement de 1997, contre 126 japonaises. En 2013, les chinoises sont 89 et les japonaises 62.

<sup>416</sup> L'histoire de l'industrie chimique et pharmaceutique est dans Chandler, 2005.

<sup>417</sup> Deux suisses (Novartis et Roche), une britannique (GlaxoSmithKline), une anglo-suédoise (AstraZeneca) et une française (Sanofi).

<sup>418</sup> Le secteur électronique fait l'objet d'une analyse approfondie dans le chapitre 4, encadré 1. Ici je donne quelques données sommaires seulement pour illustrer la domination américaine.

Mais dans les secteurs nouveaux – ceux de la troisième révolution industrielle liée au développement des technologies électroniques<sup>419</sup> – l'Europe est quasiment absente et la domination américaine n'est gênée que par quelques firmes asiatiques<sup>420</sup>. Or, ces secteurs sont précisément ceux dans lesquels l'intervention des politiques publiques est déterminante. Cette question est analysée dans le chapitre 4 de la thèse.

### 3. Les multinationales françaises dans la nouvelle configuration économique internationale

Après avoir examiné les principales caractéristiques des « multinationales régionales » européennes dans leur ensemble, cette partie regarde de plus près les firmes françaises. Il s'agit notamment de voir comment celles-ci se situent par rapport au profil type des « multinationales régionales » européennes dans leur ensemble, mais aussi par rapport à d'autres contingents nationaux, en particulier allemand et britannique.

#### *3.1 La France et l'internationalisation commerciale et productive*

##### 3.1.1 Les aspects commerciaux

Le graphique 2 dans la partie 1.1 retrace l'évolution de l'ouverture commerciale française. Les éléments à relever sont, d'abord, une progression continue de l'ouverture commerciale française malgré une stagnation dans la période 1987-1993. En réalité, cette période de stagnation voit une progression de l'ouverture commerciale intra-européenne de l'économie française et un recul de celle avec le reste du monde<sup>421</sup>. Durant cette période d'achèvement du marché unique et d'intenses flux d'investissements intra-européens, l'intégration du capitalisme français dans l'économie européenne se renforce en termes à la fois absolus et relatifs. Cela se vérifie, comme illustré un peu plus loin, lorsque l'on regarde les

---

<sup>419</sup> Alfred Chandler (2001) est, dans ce cas aussi, l'historien de l'industrie électronique.

<sup>420</sup> Dans le segment de l'électronique grand-public, les firmes asiatiques (Samsung, Sony, Matsushita etc.) sont les acteurs dominants.

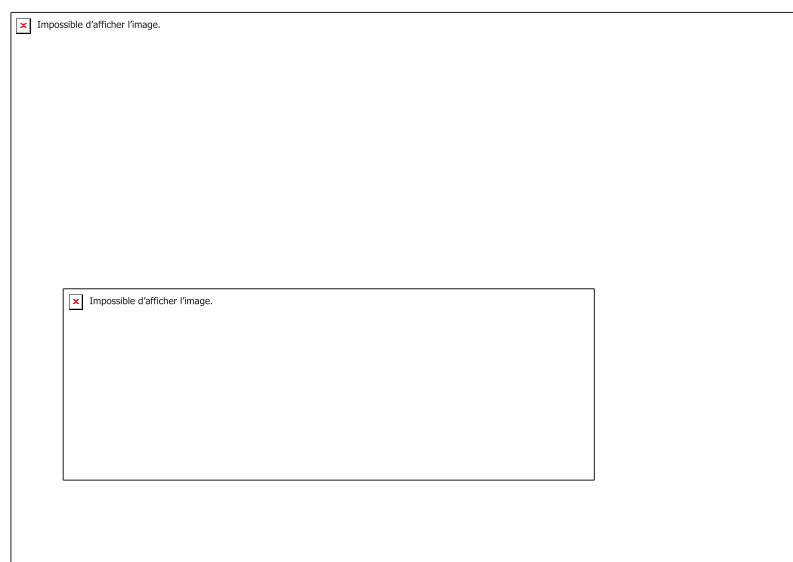
<sup>421</sup> En 1986, le ratio d'ouverture commerciale intra-UE de la France est de 0,194. En 1992 il passe à 0,237. Mes calculs à partir de données AMECO.

investissements étrangers français.

Enfin, dernier élément à relever, la divergence à partir de 1998 avec l'Allemagne dont l'ouverture commerciale explose. Cela est dû à la fois à une plus forte croissance de l'ouverture commerciale allemande avec le reste de l'UE (alors que celle de la France stagne au même niveau entre 1999 et 2013) et avec le reste du monde<sup>422</sup>.

Cependant, la comparaison de la répartition géographique des exportations françaises avec celles des trois autres plus importants pays de l'UE (cf. graphique 4 ci-après) ne montre pas de spécificité française. Seule la Grande Bretagne diverge, et ce uniquement depuis le début de la crise financière de 2008 qui semble avoir poussé les exportateurs britanniques à se tourner vers les pays émergents à forte croissance.

Graphique 6 Pourcentage des exportations  
intra-UE28 dans le total des exportations



Source : Eurostat

#### 4.1.2 L'investissement international français

Comme dans le cas de l'UE dans son ensemble, les évolutions les plus importantes pour le capitalisme français concernent l'investissement international.

En 1980, la France se situe au huitième rang mondial avec 4% des stocks d'IDEs sortants et

---

<sup>422</sup> Le ratio intra-européen français en 1999 est 0,295 et en 2013 0,294. Les ratios correspondants pour l'Allemagne sont 0,314 et 0,439. La progression de l'ouverture intra-européenne de l'Allemagne sur cette période est loin de représenter la totalité de la progression de son ouverture globale, ce qui implique que le reste soit le fait de l'ouverture extra-européenne. Mes calculs à partir de données AMECO.

talonne même des petits pays européens de tradition libérale comme la Suisse ou les Pays-Bas, respectivement à 7% et à 8%<sup>423</sup>.

Le décollage commence à partir de 1985, tout comme pour les autres pays développés. Or, le décollage français est beaucoup plus important dans un premier temps. Entre 1986 et 1990, « les sorties d'IDE en France augmentent en moyenne de 45% par an, soit deux fois la croissance des flux mondiaux, contre 32% au Japon et 15% aux États-Unis ». Par conséquent, la part de la France dans le stock mondial sortant passe de 5% en 1985 à 9% en 1993<sup>424</sup>.

La première moitié de la décennie suivante marque un ralentissement de la progression de l'internationalisation productive aussi bien pour la France que pour les autres pays développés (cf. tableau 5). Les flux d'IDEs sortants connaissent une nouvelle explosion par la suite. Une étude du Commissariat Général du Plan (CGP) publiée en 2004 fait état de la progression des flux sortants français par tranche quintannuelle<sup>425</sup>.

Tableau 16 : Flux d'IDEs sortants français en millions d'euros ;  
progression du volume de ces flux en % par tranche quintannuelle (entre parenthèses)

1981-1986	1986-1990	1991-1995	1996-2000
14 912	72 798 (388,2)	95 812 (31,6)	408 666 (326,5)

La progression enregistrée pendant la période 1996-2000 correspond en ampleur relative au bond ayant eu lieu durant la deuxième moitié des années quatre-vingt. Mais cette fois la croissance des flux français correspond à la tendance générale de l'internationalisation productive ; il n'y a donc pas d'effet de rattrapage.

Au total, l'internationalisation productive du capitalisme français est saisissante durant la période analysée dans ce chapitre. Selon les chiffres de John Dunning, le ratio des stocks d'IDEs sortants français rapportés au PIB passe de 3,6% en 1980 à 40,5% en 2005<sup>426</sup>. Cela reflète parfaitement l'euphorie et l'internationalisation des champions nationaux français.

La répartition géographique des IDEs sortants pour les principaux pays européens a déjà été rapportée dans le tableau 6. Je prolonge à l'année 2009 l'exercice dans le graphique 7.

Le niveau des IDEs intra-européens de la France ne varie pas de 2003 à 2009 au contraire de celui de l'Allemagne et de la Grande Bretagne. Or, les données dans le tableau 6 concernent l'UE15 et non

<sup>423</sup> Tersen et Bricout, 1996, p. 97.

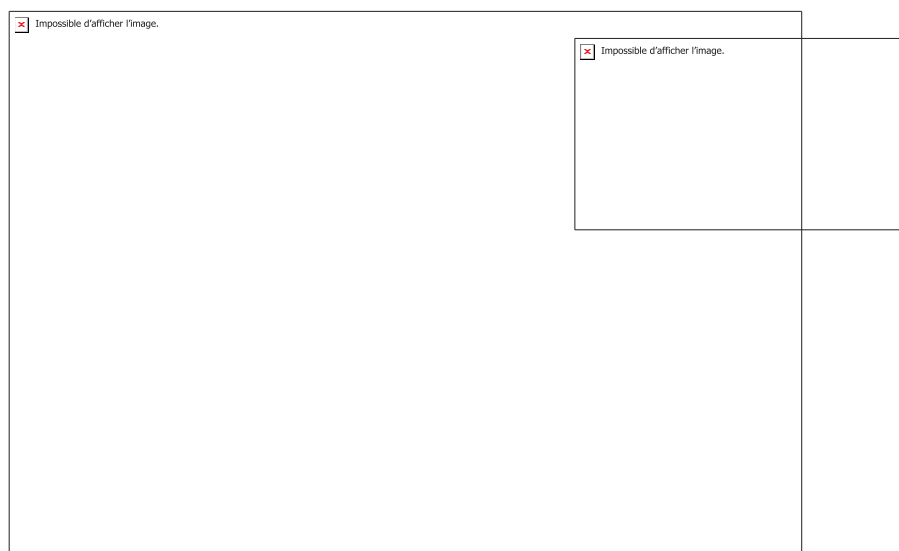
<sup>424</sup> Ibid, p. 98.

<sup>425</sup> Commissariat Général du Plan, 2004, p. 29, tableau 6.

<sup>426</sup> Dunning and Lundan, 2008, p. 24, tableau 2.3. Il est de 9% en 1990 et de 33,5% en 2000.

l'UE27 comme ici pour 2009. Cette différence explique le décalage entre 2003 et 2009 pour l'Allemagne, en même temps qu'elle indique le vaste mouvement de relocalisation des activités des grandes firmes allemandes en Europe Centrale et Orientale – un mouvement qui n'a pas son équivalent pour les firmes françaises.

Graphique 7 Pourcentage intra-UE27 dans le  
total des stocks d'IDEs sortants en 2009



Source : Eurostat

Le principal élément à retenir pour la France est le mouvement de réorientation vers l'Europe occidentale entre 1980 et 2003. Denis Tersen et Jean-Luc Bricout explicitent la logique de cette réorientation :

« La stratégie d'internationalisation des entreprises françaises est plus encore une réponse au processus d'intégration européenne marqué par l'élargissement de la Communauté en 1986 et la perspective du grand marché de 1993. Alors qu'environ le quart des flux d'investissement français à l'étranger était dirigé vers la CEE dans la première moitié des années 1980, cette part passe à 63% entre 1988 et 1994. L'objectif de ce repositionnement de l'IDE français est clair : être présent au sein du marché communautaire avant l'échéance de 1993. [...] Cette réorientation de l'investissement est d'ailleurs beaucoup plus marquée que celle des flux commerciaux.<sup>427</sup> »

L'importance relative du marché européen pour les investissements français se stabilise par la suite. Le rapport du Plan cité précédemment, après une analyse des opérations de concentration impliquant des firmes françaises durant la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix, affirme que « les stratégies d'acquisition des entreprises sont autant mondiales qu'européennes. Avec quelque 45.6% des opérations, l'Union européenne représente la plus grande part de ces acquisitions, devant l'Amérique du

<sup>427</sup> Tersen et Bricout, 1996, p. 99.

Nord (États-Unis et Canada) où sont réalisées 38.8% des acquisitions. Les autres pays d'Europe et du reste du monde représentent 31,2% »<sup>428</sup>.

L'image d'ensemble qui se dégage est celle d'une prépondérance claire du marché européen pour les investissements français. Cette prépondérance s'établit dans la première étape de l'achèvement du marché unique. Par la suite, les grandes firmes françaises continuent à investir massivement en Europe mais, fait nouveau, également en Amérique du Nord, ce qui empêche l'importance relative de leurs investissements intra-régionaux de croître. Les investissements français sont en termes relatifs moins importants que les investissements britanniques dans le reste du monde et moins importants que les investissements allemands dans les nouveaux pays de l'UE.

#### *4.2 Les firmes multinationales françaises durant les années 2000*

Dans le précédent chapitre, dans la partie 2.3 sur la stratégie des champions nationaux en France, j'ai soutenu que celle-ci avait permis d'atteindre les objectifs des « modernisateurs » en termes d'accroissement de la taille des grandes firmes françaises relativement à leurs concurrentes européennes et en particulier allemandes. Ainsi, entre 1958 et 1977, le chiffre d'affaires cumulé des firmes françaises répertoriées dans *Fortune Global 500* passe de 8,2% à 14,8% du chiffre d'affaires cumulé de l'ensemble des plus grandes firmes européennes.

Les restructurations de la période post-champions nationaux font accomplir un nouveau bond en avant pour les grandes firmes françaises<sup>429</sup>. En 1982, les 38 firmes françaises parmi les 282 européennes du *Fortune Global 500* cumulent un chiffre d'affaires équivalent à 19,1% du chiffre d'affaires européen dans son ensemble. En 1990 elles sont un peu plus en difficulté, puisque les 29 françaises (sur 164 européennes<sup>430</sup>) cumulent 17% du chiffre d'affaires européen. Le reste de la période paraît avoir été une réussite relative pour les grandes firmes françaises. En 2000 elles sont désormais 37 parmi les 161 européennes, pour un chiffre d'affaires cumulé atteignant 22%. En 2007, la situation est sensiblement la même avec 38 firmes françaises sur 178 européennes et 21,7% de leur chiffre d'affaires.

Comment ce renforcement relatif des grandes firmes françaises les situe-t-il dans la constellation

---

<sup>428</sup> Commissariat Général du Plan, 2004, p. 106. L'Union Européenne à laquelle il est fait référence dans cette citation est l'UE15.

<sup>429</sup> Les données dans ce paragraphe ont été calculées à partir du classement *Fortune Global 500*.

<sup>430</sup> 1990 est la première année où le *Fortune Global 500* inclut les firmes américaines, d'où le recul du nombre de firmes européennes.



générale des grandes firmes européennes des années deux mille ? L'analyse faite par Kees van der Pijl<sup>431</sup>, le représentant le plus important de l'école néo-gramscienne d'Amsterdam des relations internationales, se base sur une analyse des quinze plus grandes firmes européennes par les actifs et les effectifs pour distinguer trois grandes orientations en leur sein. Il y aurait, d'abord, un groupe à l'orientation « globale », défendue par les firmes ayant la plus grande concentration d'actifs et étant essentiellement britanniques (van der Pijl y classe aussi la Royal Dutch/Shell Group – firme anglo-néerlandaise – et Allianz – le géant allemand de l'assurance). Ce pôle serait le fait des firmes les plus tournées vers le « grand large » du marché mondial. Ensuite viendrait l'orientation « euro-rivale »<sup>432</sup>, défendue par les firmes européennes arrivant derrière les firmes du premier pôle en termes d'actifs mais ayant les effectifs les plus nombreux. Les firmes allemandes seraient prépondérantes dans ce groupe, qui réunirait également Fiat, TotalElfFina, Philips et Unilever. Enfin, la dernière orientation serait celle de l'« Europe-forteresse », défendue par les firmes arrivant en queue de peloton et étant pour la plupart des firmes françaises (Alcatel-Alstom à l'époque réunies au sein d'un même groupe, Peugeot, Générale des Eaux) mais avec une présence allemande (Bayer et Hoechst<sup>433</sup>) d'une certaine importance.

L'échantillon de van der Pijl, même s'il est composé par les quinze plus grandes firmes européennes, paraît trop restreint pour être représentatif. Une firme comme EADS n'y figure pas par exemple. On n'y trouve pas non plus des firmes françaises comme Saint-Gobain, Axa, BNP-Paribas ou EDF, pourtant incontournables, comme cela sera démontré dans le reste de la thèse, dans le paysage français.

Les diverses études disponibles sur l'étendue géographique des firmes françaises ne permettent pas non plus de les distinguer des firmes allemandes. Dans l'étude de Rugman et Collinson de 2005, par exemple, les 29 firmes allemandes ont certes un chiffre d'affaires moyen plus élevé que les 27 françaises (37,3 contre 27,2 milliards de dollars) mais réalisent une partie plus élevée de leurs ventes en Europe (68,1% contre 64,8%)<sup>434</sup>. Les 27 britanniques, par ailleurs, ne paraissent pas très différentes des françaises. Elles ont un chiffre d'affaires moyen de 27,2 milliards de dollars et 64,5% de leurs ventes en Europe. L'étude de Véron, tout comme les graphiques 4 et 5 de ce chapitre, semble valider l'idée que les firmes britanniques sont moins tournées vers l'Europe. Les 26 firmes britanniques et irlandaises dans l'échantillon de Véron ont, en 2005, seulement 55% de leurs ventes en Europe, contre 68% pour les 18

<sup>431</sup> Notamment dans van der Pijl, 2006, pp. 261-266. Voir en particulier, p. 264, tableau 8.2.

<sup>432</sup> « Euro-contender » en anglais.

<sup>433</sup> Hoechst fusionne en 2001 avec Rhône-Poulenc pour devenir Aventis, elle-même rachetée en 2004 par la française Sanofi.

<sup>434</sup> Rugman and Collinson, 2005, tableau 1, p. 260.

françaises et 64% pour les 14 allemandes (la moyenne européenne étant de 64,5%). Enfin, les deux études les plus récentes<sup>435</sup> indiquent que les grandes firmes françaises suivent dans les années deux mille une trajectoire qui les pousse en dehors de l'Europe et vers le pôle enregistrant la plus forte croissance dans l'économie internationale, à savoir l'Asie de l'Est. Sans une comparaison directe avec les firmes allemandes et britanniques pour les années récentes, il est difficile de tirer une conclusion ferme. Il n'en reste pas moins que la description proposée par van der Pijl paraît difficilement concordante avec les études mobilisées dans ce chapitre.

L'analyse la plus plausible qu'on peut tirer des données présentées ici est que suite à la vague d'investissements étrangers de la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix, les grandes firmes françaises, auparavant surtout focalisées sur le marché européen, commencent à avoir une présence extra-européenne assez significative, plus ou moins au même titre que les grandes firmes allemandes et britanniques. Ces dernières années, par ailleurs, les firmes françaises semblent avoir été capables de suivre la ruée vers l'Asie, ce qui sous-entend une certaine capacité à affronter la concurrence extra-européenne.

## Conclusion

L'analyse quelque peu rébarbative proposée dans ce chapitre avait comme objectif de fournir une image, à travers des données statistiques de la géographie économique, de la période post-champions nationaux qui constitue l'objet de la thèse. En effet, cette période est caractérisée par l'épanouissement de la tendance à l'internationalisation économique qui a déjà été mentionnée dans le chapitre introductif sur la stratégie des champions nationaux. Cette tendance s'impose, dans le cas de l'Europe, à partir du milieu des années quatre-vingt et se déploie depuis malgré des revers temporaires.

A la fois les données macroéconomiques et microéconomiques soulignent le fait que l'internationalisation économique est surtout une polarisation régionale de l'économie internationale autour de trois grands pôles – la Triade constituée par l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie de l'Est. Cela explique pourquoi le niveau d'internationalisation de l'activité commerciale et productive est qualitativement supérieur dans les pays européens par rapport aux États-Unis. Alors qu'aux États-Unis, la régionalisation de l'activité économique implique peu d'activités internationales étant donné la grande

---

<sup>435</sup> Ernst and Young, 2012, et *Investir-Le journal des finances*, 2013.

taille du marché américain, en Europe l'inverse est vrai étant donné la faible taille de chacun des marchés nationaux. C'est cet écart qualitatif en termes d'internationalisation économique entre les pays européens et les États-Unis qui traduit sur le plan statistique les effets de l'intégration économique européenne et la maturation de la tendance à l'eupéanisation des champions nationaux.

Il est donc pertinent de comparer directement l'Union Européenne avec les États-Unis et les grandes firmes européennes avec leurs concurrentes américaines. Cette comparaison illustre deux choses : d'abord, que la période post-champions nationaux voit l'aboutissement du processus de rattrapage des grandes firmes américaines par leurs concurrentes européennes, engagé avec la stratégie des champions nationaux et évoqué dans le précédent chapitre, grâce à l'approfondissement de l'intégration européenne et la maturation de la tendance à l'eupéanisation des anciens champions nationaux. Les grandes firmes européennes sont légèrement plus nombreuses que les américaines à figurer dans le classement *Fortune Global 500* depuis le milieu des années deux mille, même si l'émergence des firmes chinoises fait reculer les deux groupes de firmes à la fois. De même, elles ont en moyenne un chiffre d'affaires légèrement supérieur à celui des grandes firmes américaines. Mais la deuxième chose qu'illustre la comparaison est que ce rattrapage n'est possible que grâce à une extra-régionalisation beaucoup plus importante des grandes firmes européennes par rapport aux américaines en raison des conditions moins propices à leur développement sur le marché européen. Cela rend sans doute les grandes firmes européennes dépendantes de l'accès aux marchés américain et asiatiques, dans lesquels elles pâtissent du handicap d'être des firmes étrangères, alors que les firmes américaines sont moins exposées à ce type de dépendance. A cette comparaison défavorable pour les firmes européennes, il faut également rajouter que la distribution sectorielle des grandes firmes européennes indique leur absence d'un ensemble de secteurs à la pointe du développement technologique et enregistrant une croissance particulièrement forte. Je reviens sur cette question dans le chapitre 4.

Si l'on délaisse maintenant la comparaison avec les États-Unis et qu'on s'intéresse à la réalité de l'eupéanisation des anciens champions nationaux, on peut conclure que malgré leur mutation en des champions européens, leur « identité » d'origine et leurs attaches nationales ne disparaissent pas. Cela est indiqué à la fois par un tropisme persistant vers leur marché national d'origine en termes de ventes et d'actifs malgré l'achèvement du marché unique européen, ainsi que par le fait que les grandes firmes européennes « plurinationales » identifiables restent marginales par rapport à celles que l'on peut toujours qualifier de « françaises », « allemandes » ou « britanniques ». Je reprend à ce propos à mon compte la conclusion de Nicolas Véron selon laquelle l'eupéanisation des champions nationaux est la tendance qui se développe mais sans pour le moment avoir défait le biais national chez les grandes firmes

européennes.

Lorsque l'on se tourne, enfin, vers les anciens champions nationaux français, on constate que la France connaît un double rattrapage avec la stratégie des champions nationaux et avec l'eupéanisation de ces derniers. Elle participe avec les autres grandes firmes européennes dans le rattrapage européen à l'égard des États-Unis et, en même temps, elle accomplit son propre rattrapage à l'égard des autres nations européennes et groupes nationaux de grandes firmes. Durant la période post-champions nationaux, cela s'accomplit en deux temps, d'abord avec un bond en avant des investissements étrangers intra-européens dans la période qui précède la réalisation en 1992 du programme législatif prévu par l'Acte Unique visant à achever le marché unique européen, puis dans les années quatre-vingt-dix avec cette fois également des investissements extra-européens qui rapprochent les grandes firmes françaises du profil typique des grandes firmes européens tel que décrit précédemment (forte extra-régionalité). Dans les années deux mille, les grandes firmes françaises paraissent avoir un profil similaire à celui des autres grandes firmes européennes.

## *Chapitre 3*

### *La conversion libérale du grand patronat français, l'eupéanisation de l'activisme patronal et l'émergence de la « corporate élite » européenne*

#### Introduction

Après avoir présenté l'empreinte géographique du « big business » européen dans le précédent chapitre, l'analyse se tourne maintenant vers les paramètres sociologiques de la restructuration de la période post-champions nationaux.

Dans le premier chapitre de la thèse, j'ai suivi l'ascension progressive des « modernisateurs » au sein du patronat français, leur conquête des sommets du CNPF durant la deuxième moitié des années soixante et les très importantes passerelles entre sommets de l'État et instances dirigeantes des champions nationaux (le « pantouflage »), le reflet dans la sociologie des élites du pilotage par l'État de la stratégie des champions nationaux. Le rattrapage permis par cette stratégie et la maturation de la tendance à leur eupéanisation induit une restructuration à la fois des rapports entre État et « big business » français et au sein du « big business » français lui-même. Le renforcement de la compétitivité des grandes firmes françaises, en particulier à partir de la deuxième moitié des années quatre-vingt (cf. chapitre suivant), leur internationalisation ainsi que le désengagement de l'État de la structure capitaliste de la plupart d'entre elles (cf. chapitre 6, partie 1.1 et 1.2) ont comme conséquence leur autonomisation stratégique et le relâchement de leur dépendance à l'égard d'une stratégie collective élaborée dans le giron de l'État. Cette tendance à l'autonomisation stratégique qui accompagne l'eupéanisation des champions nationaux constitue la base du dépérissement du capitalisme d'État à la française et, sur le plan sociologique, de ce qu'on peut appeler la « conversion libérale » des élites économiques managériales françaises.

Toutefois, cette conversion n'est pas sans ses contradictions internes. Durant les années quatre-

vingt-dix, on assiste à une sorte de bipolarisation au sein des élites économiques françaises. Tout en ayant accompli une conversion libérale, un ensemble de grands patrons gravitent autour d'un pôle libéral-colbertiste ou industrialiste, lequel se situe dans la continuité des grands projets pompidoliens (les exemples typiques de la politique des champions nationaux en France) ; du moins en revendiquent-ils l'esprit à défaut de pouvoir reproduire la démarche à l'identique. Dans le même temps, en raison de la tertiarisation du capitalisme français, de la soumission des politiques macroéconomiques à l'objectif du « franc fort » mais aussi du désengagement des firmes financières des liens qui les unissent aux grandes firmes industrielles (cf. chapitre 6, partie 1.3), il se constitue un pôle libéral-orthodoxe au sein des élites économiques. Cette bipolarisation émerge dans le sillon du réalignement des alliances au sein des élites économiques françaises qui intervient à partir de 1974 et la définition de l'objectif du « franc fort » comme l'objectif prioritaire des politiques macroéconomiques françaises (évoqué dans la partie 3.2.2 du chapitre 1).

Parallèlement à ces mutations cantonnées au sein de l'espace national, la maturation du « big business » européen conduit également à un redéploiement des élites économiques à l'échelle européenne. Ici, il est utile de distinguer<sup>436</sup> deux niveaux. Il y a, d'abord, la démarche « corporatiste ». Cette notion fait référence à l'action déployée par les organisations patronales ou les grandes firmes individuellement en faveur de leurs intérêts définis au sens strict. L'achèvement du marché unique et le renforcement des pouvoirs de la Commission par le biais d'une plus grande centralisation des politiques microéconomiques à l'échelle supranationale conduisent à un redéploiement des ressources politiques des élites économiques à cette échelle. Mais le corporatisme à l'échelle européenne ne ressemble pas au corporatisme à l'échelle nationale. Le déplacement vers Bruxelles renforce, en effet, le poids politique des grandes firmes.

Le deuxième niveau est l'intervention proprement politique ou démarche « hégémonique ». Cette démarche renvoie à l'intervention des grandes firmes dans les grands débats concernant les contours généraux qu'il s'agit de donner au capitalisme européen intégré en voie de constitution. Les champions européens se prononcent sur toutes les questions centrales à l'ordre du jour de la construction européenne : achèvement du marché unique et politiques de promotion de l'industrie européenne ; intégration financière ; union économique et monétaire.

La dernière partie du chapitre examine un autre aspect de la sociologie du « big business » européen, à savoir l'émergence d'une « corporate élite » européenne composée par les dirigeants des champions européens qui entretiennent des liens personnels et inter-firmes en siégeant dans de multiples

---

<sup>436</sup> A l'instar de l'analyse faite par Henri Weber à propos des deux démarches du CNPF. Weber, 1986, pp. 77-80. La partie à laquelle je fais référence s'intitule « Groupe de pression corporatiste et groupe de pression hégémonique ».

conseils d'administration. La notion de « corporate élite » vient de la sociologie américaine<sup>437</sup> et de la façon dont elle a abordé la place occupée par les dirigeants des grandes firmes (les « corporations ») dans la société américaine à partir de la seconde révolution industrielle et la vague d'opérations de concentration durant la période 1890-1905. La topographie de la « corporate élite » européenne – à travers l'identification des interconnexions entre conseils d'administration (les « interlocking directorates ») – est un moyen pour tester dans quelle mesure l'émergence du « big business » européen s'accompagne d'une fusion sur le plan sociologique (mais aussi stratégique) des groupes nationaux d'élites économiques (c'est-à-dire des dirigeants des anciens champions nationaux), débouchant sur la constitution d'un « inner circle » paneuropéen<sup>438</sup>. Il s'agit en particulier d'explorer la topographie du réseau d'administrateurs reliant les champions européens entre eux et la place qui y est occupée par les grands patrons français.

## 1. La conversion libérale du grand patronat français

Jusqu'ici, j'ai exploré dans le chapitre précédent la nouvelle géographie économique qui prend forme durant la période qui fait l'objet de recherche de la thèse. L'élément central de cette nouvelle géographie pour ce qui concerne l'évolution de la sociologie des élites économiques est l'internationalisation des anciens champions nationaux. Dans les chapitres suivants, j'explore les deux autres éléments ayant influencé cette évolution : la fin du système financier des financements administrés (chapitre 5) et les transformations de la structure financière du capitalisme français avec notamment les privatisations (chapitre 6).

Ces deux éléments sont cruciaux durant la période des champions nationaux dans la formation et la reproduction des élites économiques françaises. Le retard pris par le capitalisme français dans l'adoption et la diffusion des techniques de production à grande échelle ainsi que la gestation tardive de grandes firmes françaises<sup>439</sup> conduisent à une implication beaucoup plus importante de l'État dans le développement de celles-ci<sup>440</sup>. Cette implication devient omniprésente à partir de la fin des années quarante en grande partie en raison du discrédit dans lequel tombe le patronat « malthusien » d'avant-

---

<sup>437</sup> Cf. les travaux d'auteurs tels que Gerald F. Davis, Michael Useem et Mark Mizruchi.

<sup>438</sup> « Inner circle » (que les sociologues français Catherine Comet et Jean Finez (2010) traduisent par « cœur de l'élite patronale ») est la notion centrale dans un ouvrage clé de la sociologie américaine de la « corporate élite » publié par Michael Useem en 1984 (Useem, 1984).

<sup>439</sup> Lévy-Leboyer, 1980 ; Fridenson, 1997.

<sup>440</sup> Chandler, Amatori, Hikino, 1997, p. 15.



guerre. Les « modernisateurs » font de l'interventionnisme étatique l'instrument clé de la politique des champions nationaux en France. Sur le plan de la reproduction des élites, qui se conçoivent désormais comme des élites managériales, cela se traduit par le rôle omniprésent des trois institutions suivantes : les grandes écoles (Polytechnique et l'ÉNA puis progressivement HEC) ; les Corps de l'État (Inspection des finances, Mines et Ponts et Chaussées principalement) ; enfin, les très nombreuses passerelles de la haute administration et des cabinets ministériels aux sommets des champions nationaux (le pantouflage)<sup>441</sup>. Ce système a deux paramètres clés : le primat de l'administration en matière de stratégies de développement des firmes<sup>442</sup> ; l'alliance entre les élites financières du Trésor qui contrôlent le système du crédit et les élites industrielles.

Ce système va muter avec la maturation de la tendance à l'eupéanisation des champions nationaux. Le rôle des trois institutions identifiées dans le précédent paragraphe va évoluer en même temps que seront remis en cause les deux paramètres susmentionnés. Ces transformations, qui ensemble constituent la conversion libérale du grand patronat français, peuvent être regroupées en deux sous-ensembles : d'abord l'affranchissement des grands patrons de la tutelle de l'État, puis la bipolarisation du grand patronat.

### *1.1 L'affranchissement des grands patrons de la tutelle de l'État*

La conversion libérale des grands patrons français n'est pas un développement qui surgit de nulle part et sous la seule influence des transformations structurelles énumérées dans les paragraphes précédents. Au contraire, elle s'appuie sur deux tendances déjà existantes au sein des grands patrons français dès la période des champions nationaux.

Un épisode qui se déroule en 1978 au sein du CNPF<sup>443</sup> illustre bien ces deux tendances. Les deux

---

<sup>441</sup> Les travaux sociologiques sur le système de reproduction des élites économiques durant la période des champions nationaux sont nombreux. J'en signale ici seulement quelques uns : Bourdieu et de Saint-Martin, 1978 ; Suleiman, 1974 et 1978 ; Bauer et Bertin-Mouro, 1987.

<sup>442</sup> Ce primat est, cependant, relatif. Michel Bauer et Élie Cohen ont montré comment il n'existe réellement que dans les secteurs où il n'existe pas déjà de grande firme privée solide. Ces secteurs (pétrole, télécommunications, spatial, nucléaire, aéronautique, armement) sont précisément les secteurs de prédilection de la stratégie des champions nationaux à la française. Cohen et Bauer, 1985.

<sup>443</sup> Weber, 1986, pp. 310-327. Je m'appuie ici en partie sur l'ouvrage de Weber, qui pourtant ne couvre que la période des champions nationaux et une partie des années quatre-vingt, en raison de la pénurie d'études académiques sur le CNPF/MEDEF d'après 1990. Les seuls ouvrages qui existent sur la question sont des ouvrages journalistiques, dans lesquels on peut puiser des informations utiles. Il n'en reste pas moins que l'absence d'étude sociologique académique sur la question constitue un vide dans la littérature qui appelle à être comblé.

s'affrontent à l'époque au sein de l'organisation faïtière du patronat, mais il n'en reste pas moins qu'au dehors et vis-à-vis de l'interventionnisme de l'État, elles ont une attitude convergente.

En 1978, un affrontement oppose François Ceyrac – président du CNPF depuis 1972 – à Ambroise Roux, PDG de la CGE, éminence grise du patronat et archétype du grand patronat pantouflard nourri dans le giron de l'État. Les deux hommes divergent à propos de la décision prise par Ceyrac de nommer à la tête de la commission économique du CNPF Alain Chevalier, directeur général de Moët-Hennessy (firme dont la fusion en 1987 avec Louis Vuitton va donner lieu à la constitution de LVMH, le leader mondial du luxe, depuis dirigée par Bernard Arnault). Roux désapprouve le choix de Chevalier qui, dit-il, « n'est pas de notre bois »<sup>444</sup>.

En effet, Chevalier représente les « jeunes turcs », une nouvelle couche patronale à la tête de grandes firmes s'étant développées durant la période des champions nationaux en dehors du champ d'intervention de l'État et des élites dont Roux est l'archétype. L'exemple-type de ces firmes est la grande distribution (déjà à l'époque, Carrefour, Auchan, Leclerc). Mais il en existe aussi dans l'industrie (l'agroalimentaire avec BSN devenu Danone et les Riboud à sa tête ou les cimenteries Lafarge avec Olivier Lecerf comme PDG<sup>445</sup>) et surtout dans les services (le tourisme avec Club Méd dirigé par la famille fondatrice Trigano, la restauration collective avec Sodexho dirigé à ce jour par son fondateur Pierre Bellon ou les services informatiques avec Cap-Gemini dirigé par son fondateur Serge Kampf). On pourrait rajouter à ces quelques noms deux ou trois autres, comme François Pinault (luxe et grande consommation), Vincent Bolloré (services industriels) et, surtout, Claude Bébéar, le patron d'Axa, à l'époque encore une firme provinciale de taille moyenne dans le secteur de l'assurance. A ces grands patrons viennent s'agréger les « nouveaux cadres » issus des grandes écoles de commerce dont notamment HEC. A la place du pantouflage, le parcours typique de ces patrons est la montée au sommet dirigeant en gravissant les échelons au sein de leur firme.

La culture managériale des « jeunes turcs » est distincte de celle des patrons pantouflards, pour qui la hiérarchie rigide établie par les classements de sortie des grandes écoles est un principe structurant qu'ils appliquent au sein des grandes firmes qu'ils dirigent. Les « jeunes turcs », au contraire, sont attirés par l'international et s'inspirent de la culture des résultats et de la promotion au sein de l'entreprise qu'ils admirent aux États-Unis. Ils reprochent aux patrons pantouflards une attitude bureaucratique et une trop

---

<sup>444</sup> Ibid, p. 312.

<sup>445</sup> Weber y classe aussi Bouygues (1986, p. 314), certes firme construite de façon indépendante par son fondateur Francis Bouygues, mais pourtant présente dans le BTP et donc dépendante des marchés publics. Il n'empêche que le choix de Weber a une certaine cohérence avec le reste de son analyse ; le BTP ne fait pas partie des secteurs stratégiques de prédilection de la politique industrielle gaullienne et pompidolienne (même si le BTP est l'un des secteurs où les grandes firmes françaises dominent les classements internationaux).

grande dépendance aux aides et commandes publiques ; en conséquence, ils condamnent l'interventionnisme étatique en matière microéconomique. Ainsi, Alain Chevalier dans son premier rapport en 1979 en tant que président de la commission économique réclame le dépérissement de l'« État-entrepreneur ».

Les « jeunes turcs » sont à la tête de grandes firmes qu'on pourrait qualifier de « périphériques » pour le fonctionnement du capitalisme français et dont l'État ne se préoccupe que marginalement dans le cadre de la stratégie des champions nationaux. Il s'agit pour la plupart de firmes présentes dans les secteurs liés à la tertiarisation du capitalisme français ; il ne s'agit certainement pas de firmes présentes dans les secteurs jugés stratégiques par l'administration ; de fait, elles ne réalisent qu'une très faible partie de l'effort global de recherche et développement (R&D). Les grandes firmes dans ces secteurs sont, au contraire, l'apanage des pantouflards. Malgré donc l'accession de Chevalier à la présidence de la commission économique du CNPF, les « jeunes turcs », de l'aveu de son chef de file de l'époque, ne réussissent pas à remplacer les patrons pantouflards comme le pôle patronal le plus influent au sein des élites économiques françaises<sup>446</sup>.

Il n'empêche que la posture libérale et anti-étatiste n'est pas le monopole des « jeunes turcs » mais est partagée par Roux et ses semblables. Dans leur étude sur la politique industrielle des champions nationaux, Michel Bauer et Élie Cohen résument les relations entre états-majors des grandes firmes industrielles et la direction du Trésor comme étant conflictuelles – notamment à propos de la distribution des ressources financières sur lesquelles les fonctionnaires du Trésor ont, en dernière instance, le contrôle<sup>447</sup>. De même, Henri Weber relève que les grands patrons pantouflards versent dans la surenchère anti-étatiste pour deux raisons : d'abord en guise de gages donnés à leur nouveau milieu social et ensuite comme une façon de construire un rapport de force avec leurs anciens camarades au sein de la haute administration, avec qui ils sont dans un rapport de négociation quasi-permanente<sup>448</sup>.

La réaction d'Ambroise Roux aux nationalisations de 1982 fournit une illustration parfaite de la méfiance des grands patrons pantouflards à l'égard d'un interventionnisme étatique bien trop intrusif. Le patronat est saisi de panique à l'occasion de l'arrivée de la gauche au pouvoir, et en particulier à mesure que se précise le chantier des nationalisations. Le patron de la CGE devient la figure de proue de l'opposition patronale à cette politique<sup>449</sup>. Il annonce très tôt qu'en cas de nationalisation de la CGE, il démissionnera de son poste dès le lendemain, bien que Mitterrand lui-même lui indique qu'il souhaite le

---

<sup>446</sup> Weber, 1986, p. 318.

<sup>447</sup> Cohen et Bauer, 1985, p. 297.

<sup>448</sup> Weber, 1986, p. 323.

<sup>449</sup> Collombat et Servenay, 2007, pp. 327-329 ; Garrigues, 2002, pp. 241-251.

voir conserver son poste. Lorsque la nationalisation de la CGE a lieu en février 1982, Roux rend effective sa menace. Quasiment tous les autres grands patrons des firmes nationalisées à qui le nouveau pouvoir propose de rester à leur place emboîtent le pas à Roux. En 1983 celui-ci crée un nouveau lobby réunissant les patrons des grandes firmes pour remplacer l'AGREF. Cette nouvelle association est nommée Association Française des Entreprises Privées (AFEP) ; le nom est choisi pour indiquer l'opposition de ses membres aux nationalisations et les patrons des firmes sous contrôle public n'y sont pas admis. Parmi les 36 membres initiaux de l'AFEP, on trouve des représentants des deux tendances (pantouflards et « jeunes turcs ») : outre Roux, Jean Dromer (président à l'époque de l'Association Française des Banques, énarque et inspecteur des finances)<sup>450</sup>, Guy Dejouany (PDG de la Générale des Eaux, polytechnicien et membre du Corps des Ponts et Chaussées)<sup>451</sup> ou Jérôme Monod (PDG de la Lyonnaise des Eaux à partir de 1980 suite à une longue carrière dans l'administration et divers cabinets gaullistes, énarque)<sup>452</sup> pour les pantouflards ; les « jeunes turcs » y sont représentés par Alain Chevalier, François Pinault ou François Dalle (patron renommé pour avoir transformé L'Oréal en le leader mondial de la cosmétique)<sup>453</sup>. L'AFEP, tout en nouant des liens discrets avec le pouvoir socialiste à travers les rencontres organisées entre Roux et Mitterrand, prépare la première vague de privatisations de 1986/7 en travaillant de très près avec les partis de la droite ; elle inspire, notamment, la mise en place de « noyaux durs » de participations capitalistiques croisées reliant entre elles les grandes firmes françaises privatisées à partir de 1987<sup>454</sup>. Ce faisant, elle prépare le terrain pour l'affranchissement définitif des grands patrons français de la tutelle de l'État<sup>455</sup>.

Le moment à partir duquel le processus d'affranchissement devient irréversible arrive peu après les premières privatisations, en 1988. Ne disposant pas des moyens financiers ni du rapport de force politique nécessaires pour nationaliser à nouveau la CGE, le pouvoir socialiste issu des urnes en 1988

---

<sup>450</sup> Daumas, 2010, p. 1354. Dromer est l'un des hauts fonctionnaires « révisionnistes » de 1967 les plus influents qui s'opposent au deuxième veto de de Gaulle à l'entrée de la Grande Bretagne à la Communauté parce qu'ils se préoccupent de la capacité de l'industrie européenne de faire face au « défi américain ». Warloutet, 2011, 440-444.

<sup>451</sup> Daumas, 2010, pp. 229-231.

<sup>452</sup> Ibid, pp. 490-491. Monod présidera de 1992 à 1996 l'ERT et sera le fondateur de la Fondation pour l'Innovation Politique (Fondapol) en 2004, un think-tank gaulliste.

<sup>453</sup> Ibid, pp. 208-211.

<sup>454</sup> Cette question est analysée en détail dans le chapitre 6, parties 1.2 et 1.3.

<sup>455</sup> Entre temps, la mécanique du pantouflage ne se grippe pas. Le Parti Socialiste continue de faire appel aux produits du système des grandes écoles (en même temps qu'il diversifie la composition des élites en recrutant, notamment, des cadres syndicalistes de la CFDT – Birnbaum, 1985). Des personnages qui vont jouer un rôle clé dans les développements analysés dans la thèse en sont issus : Gérard Mestrallet (polytechnicien, diplômé de l'école nationale de l'aviation civile et énarque, il entre au Trésor en 1982 et pantoufle à Suez quelques années plus tard), Jean Peyrelevade (cf. note 22), Anne Lauvergeon (école et Corps des Mines, sherpa de François Mitterrand et à la tête de la Cogema en 1999 qu'elle fusionne avec Framatome en 2000, ce qui donne Areva), Louis Gallois (HEC et énarque, il prend la tête de la Snecma en 1992).

noue une alliance, à travers la Caisse des Dépôts et Consignations, avec Georges Pébèreau<sup>456</sup> pour reprendre le contrôle de la firme à travers une OPA sur la Société Générale, le principal actionnaire de la CGE depuis sa privatisation. Mais les patrons dans le giron de l'AFEP s'y opposent fermement. Le moment clé vient lorsque Jean Peyrelevade<sup>457</sup>, PDG de l'Union des Assurances Parisiennes (UAP) – premier assureur français à l'époque – pourtant patron « de gauche », refuse l'ordre du ministère des finances de se joindre aux assaillants de la Société Générale. Quelques années plus tard, Ambroise Roux dira à sa biographe que cette affaire « a complètement réhabilité le véritable capitalisme au niveau des entreprises et non au niveau des administrations. Cette bataille est le tournant du capitalisme français, les conséquences sont énormes [...] »<sup>458</sup>.

Des études sociologiques récentes illustrent les conséquences en question ainsi que le maintien d'une différence entre les deux filières des pantouflards et des « jeunes turcs ». François-Xavier Dudouet et Eric Grémont indiquent, par exemple, que parmi les 48 firmes ayant figuré dans l'indice CAC40 entre 2002 et 2007, 28 sont des anciennes firmes sous propriété publique, ce qui traduit la prépondérance de l'interventionnisme étatique dans l'héritage de la période des champions nationaux. Parmi les 37 PDGs recrutés par ces 48 firmes entre 2002 et 2006, 15 (soit 40% du total) sont des hauts fonctionnaires (dont 12 appartiennent à des grands corps), 14 (38%) sont issus des rangs de la firme qui les promeut PDG et seulement 4 (11%) sont issus de la famille propriétaire<sup>459</sup>. Les mêmes auteurs indiquent aussi que les anciens hauts fonctionnaires sont très majoritairement (24 sur 30) à la tête de firmes anciennement sous contrôle public et que ces firmes sont économiquement plus importantes que celles contrôlées par les descendants des « jeunes turcs ». Les pantouflards sont, de surcroît, mieux reliés entre eux par le biais d'« interlocking directorates » et occupent dans ce réseau des positions beaucoup plus centrales<sup>460</sup>. Les sociologues Catherine Comet et Jean Finez, dans une étude sur les dirigeants des cent principales capitalisations de la Bourse de Paris en 2006, arrivent à une conclusion concordante : les firmes dont les dirigeants composent le « cœur de l'élite patronale » à travers des liens d'« interlocking directorates »

---

<sup>456</sup> Pébèreau est le polytechnicien (et corpsard aux Ponts et Chaussées) qui succède à Ambroise Roux à la tête de la CGE en 1982 ; il est renvoyé en 1986 par la droite. Il crée alors une firme d'investissement (Marceau Investissements) ; Dudouet et Grémont, 2010, pp. 92-93.

<sup>457</sup> Polytechnicien et membre du corps de l'aviation civile, il commence sa carrière dans l'administration et travaille sur le projet Airbus dès le début de celui-ci. Il pantoufle au Crédit Lyonnais en 1973 avant de rejoindre le cabinet du premier ministre Pierre Mauroy en 1981. Il est déjà à l'époque sceptique à l'égard des nationalisations. Daumas, 2010, pp. 545-547. Il fait par la suite carrière à la tête de nombreuses grandes firmes financières (Suez, UAP, Crédit Lyonnais).

<sup>458</sup> De Caumont, 1996, p. 277.

<sup>459</sup> Dudouet et Grémont, 2007, p. 120.

<sup>460</sup> Ibid, pp. 121-123. La même chose vaut pour un échantillon plus large comprenant tous les membres des instances dirigeantes des firmes du CAC40 en 2007. Alors que les pantouflards sont 28% de la population totale, ils cumulent 38% des postes d'administrateur. Dudouet et Joly, 2010, p. 44.

sont davantage capitalisées que les autres (en moyenne 21 milliards contre 7) et leurs dirigeants ont beaucoup plus souvent des débuts de carrière dans l'administration (33% contre 22% pour les dirigeants non-reliés au « cœur »)<sup>461</sup>.

Enfin, Luc Rouban, dans une étude sur la seule Inspection Générale des Finances, met en lumière un autre aspect de l'affranchissement des grands patrons de la tutelle de l'État. Les énarques sont – sur la période 1958-2008 et notamment à partir des années quatre-vingt-dix – de moins en moins nombreux à privilégier une carrière dans l'administration débouchant au bout d'un parcours long à un pantoufage à la tête d'une grande firme. Au contraire, ils sont beaucoup plus nombreux à partir de plus en plus tôt dans le privé et à des postes moins élevés dans la hiérarchie de la firme qu'ils intègrent. Il se développe, par conséquent, un rétro-pantoufage, en ce sens que de plus en plus d'énarques reviennent du privé vers le public dans des cabinets ministériels ou à l'Élysée. « La logique élitare, résume l'auteur, n'est plus celle d'une exportation de l'État vers le secteur économique et financier [...] Elle est devenue celle d'une alliance directe entre le personnel politique et les grandes entreprises privées »<sup>462</sup>.

Le basculement peut donc être résumé comme suit : depuis l'eupéanisation et la privatisation des champions nationaux, le système de reproduction des élites économiques ne fonctionne plus selon le schéma « grande école-carrière administrative longue-pantoufage à la tête d'une grande firme ». L'importance des grandes écoles traditionnelles que sont Polytechnique et l'ÉNA est relativisée par l'ascension des grandes écoles de commerce, notamment HEC ; les grandes écoles s'assimilent de plus en plus à des « business school »<sup>463</sup> formant des élites économiques pour qui une carrière dans le privé paraît désormais autant si ce n'est plus valorisante que le service de l'État. Par conséquent, l'État n'est plus le centre de gravité autour duquel gravitent les élites économiques et ne détient certainement plus la capacité d'imposer aux grands patrons ses visions stratégiques<sup>464</sup>. Il n'en reste pas moins que les grandes firmes les plus importantes du capitalisme français, issues de la stratégie des champions nationaux, sont toujours dominées par les grands patrons issus de la filière des pantouflards, lesquels continuent à constituer le contingent central au sein des élites économiques.

---

<sup>461</sup> Comet et Finez, 2010, p. 58.

<sup>462</sup> Rouban, 2010, pp. 29-33 (la citation est à la page 33).

<sup>463</sup> L'expression est celle de Michel Bauer et Bénédicte Bertin-Mouroit (1997). Cet ouvrage est intitulé *L'ÉNA est-elle une business school ?*

<sup>464</sup> Un exemple récent est le conflit qui oppose la PDG d'Areva Anne Lauvergeon au président de la république Nicolas Sarkozy en 2008-2011 à propos de ses projets de restructuration de la filière nucléaire française. Toutes les firmes concernées sont, pourtant, toujours sous contrôle public. Le parcours de Lauvergeon à la tête d'Areva est jalonné par des oppositions avec ses autorités de tutelle. A chaque fois elle en sort victorieuse. Lopez, 2011.



## *1.2 L'ascension des libéraux-orthodoxes durant les années quatre-vingt-dix et la bipolarisation du grand patronat français*

En même temps que durant les années quatre-vingt-dix le primat de l'État dans la reproduction des élites économiques est remis en cause, une deuxième nouveauté structurante s'affirme clairement au sein des élites économiques françaises. Il s'agit de la délimitation de plus en plus affirmée de deux pôles autour desquels gravitent les élites économiques françaises et le basculement du rapport de forces en faveur du premier de ces pôles – le pôle libéral-orthodoxe<sup>465</sup> – au détriment du second – le pôle libéral-colbertiste ou industrialiste.

Les racines de ce changement remontent à 1974 et la primauté accordée désormais par les élites financières de la galaxie du Trésor à l'objectif du « franc fort » en matière de politique macroéconomique. Un deuxième moment d'approfondissement de cette tendance vient durant les restructurations industrielles et la libéralisation du système financier français durant la première moitié des années quatre-vingt. Durant cette période, l'endettement des firmes industrielles auprès des banques commerciales, auparavant particulièrement élevé, disparaît quasiment. Les firmes financières, elles, se tournent de plus en plus vers les marchés de titres revigorés par la libéralisation financière inaugurée en 1984<sup>466</sup>. Ces changements conduisent à un relâchement des liens entre banques et firmes industrielles<sup>467</sup>.

Ce mouvement de polarisation entre firmes financières et firmes industrielles s'accélère durant la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix pour une autre raison, à savoir le démantèlement des « noyaux durs » et du modèle de bancindustrie importé d'Allemagne lors des privatisations en 1986-1993. Le grand patron le plus directement impliqué dans ce démantèlement, Claude Bébear, et la participation croisée entre Axa et la grande banque universelle sortie gagnante de la restructuration de la finance française durant cette période, la BNP-Paribas de Michel Pébureau<sup>468</sup>, symbolisent la nouvelle alliance qui va être nouée entre les élites financières de la galaxie du Trésor et celles de la filière issue des «

---

<sup>465</sup> L'usage du qualificatif « orthodoxe » dans ce contexte ne renvoie pas à la conformité doctrinale des positions défendues par les membres du pôle libéral-orthodoxe avec un quelconque étalon libéral « orthodoxe ». Le libéralisme en tant que doctrine économique recouvre toute sorte de courants distincts – des ordolibéraux allemands aux néolibéraux de l'école de Chicago en passant par les « autrichiens » et les disciples de Friedrich Hayek. Plutôt que pour faire référence à la doctrine de l'un de ces courants, j'emploie le qualificatif « orthodoxe » par opposition au terme « colbertiste », l'idée étant que ce pôle est bien davantage attaché que le pôle libéral-colbertiste à tenir à l'écart de la vie des affaires l'État.

<sup>466</sup> Analysée dans le chapitre 5, partie 1.1.

<sup>467</sup> Walsh, 2002.

<sup>468</sup> Suite au rachat de Paribas par la BNP en 1999, dans lequel Bébear joue un rôle déterminant, Axa et la BNP-Paribas s'échangent des participations capitalistiques – il s'agit de l'une des très rares participations croisées à avoir survécu au démantèlement des « noyaux durs », et de loin la plus importante. La restructuration de la finance française est traitée dans le chapitre 5, encadré 2.

jeunes turcs », au détriment des élites industrielles les plus étroitement associées à la politique des champions nationaux et à l'interventionnisme étatique en matière microéconomique. Celles-ci sont majoritairement regroupées dans les grands Corps techniques de l'État, notamment le Corps des Mines<sup>469</sup>, et sont fortement concentrés dans les instances dirigeantes des grandes firmes industrielles<sup>470</sup>.

Les privatisations des grandes firmes bancaires et de l'assurance durant la période 1986-1993 ne conduisent pas à la dilution du contrôle exercé par les élites financières de la galaxie du Trésor sur le système financier français ; elles conduisent plutôt à la privatisation de ce contrôle. En effet, la pratique solidement établie durant la période des champions nationaux selon laquelle les énarques-inspecteurs des finances qui fournissent le gros des troupes de la direction du Trésor en particulier et du ministère des finances plus généralement assurent également la direction des établissements de crédit publics ou semi-publics à travers la pratique du pantouflage se prolonge malgré les privatisations. Elsa Massoc et Nicolas Jabko ont calculé, par exemple, qu'en octobre 2008, au moment de l'élaboration du plan de sauvetage bancaire français visant à protéger les banques des effets de la crise financière, sur les 19 dirigeants des comités exécutifs des quatre plus importantes firmes bancaires, dix sont énarques (dont huit sont des inspecteurs des finances) ayant typiquement eu un début de carrière au ministère des finances<sup>471</sup>. Les PDGs de la BNP-Paribas et de la Société Générale, en particulier, sont sans discontinuer des énarques-inspecteurs des finances depuis la privatisation de ces banques<sup>472</sup>. Quant aux firmes de l'assurance, il en va de même jusqu'en 1996, lorsque l'UAP est rachetée par Axa sous la direction de Claude Bébéar<sup>473</sup>. Le successeur de Bébéar à la tête d'Axa, Henri de Castries, est lui aussi un énarque-inspecteur des finances ayant passé les années quatre-vingt au sein de l'administration et s'étant, en particulier, occupé des privatisations de la CGE et de TF1 en 1986<sup>474</sup>.

En même temps que l'ascension de Bébéar et la constitution de l'axe Axa-BNP-Paribas, l'alliance entre élites financières de la galaxie du Trésor et patrons issus des « jeunes turcs » réussit à rééquilibrer le rapport de forces au sein du MEDEF et de l'AFEP en sa faveur. En 1997 la présidence du CNPF est laissée vacante après la démission de Jean Gandois, polytechnicien et membre du corps des Ponts et Chaussées ayant dirigé Sacilor (sidérurgie), Rhône-Poulenc (chimie, pharmaceutique) et Pechiney

---

<sup>469</sup> La relation étroite entre Corps des Mines et champions nationaux/grands projets industriels est examinée dans Beltran, 2004.

<sup>470</sup> Joly, 2012, p. 30 ; Daumas, 2010, p. 800.

<sup>471</sup> Jabko and Massoc, 2012, p. 575. Six parmi les 19 sont polytechniciens. Quatre sont des dirigeants du Crédit Agricole issus du syndicalisme paysan. Certains cumulent la qualité de polytechnicien et d'énarque.

<sup>472</sup> Marc Viénot, Daniel Bouton et Frédéric Oudéa à la Société Générale ; Michel Pébèreau et Baudouin Prot à la BNP-Paribas. Informations recueillies par mes soins dans diverses sources.

<sup>473</sup> L'autre grande firme de l'assurance, les AGF, est privatisée en 1996 et rachetée en 1998 par le géant allemand Allianz. Elle est dirigée pendant ce temps par Antoine Jeancourt-Gallignani, énarque et inspecteur des finances.

<sup>474</sup> Benyahia-Kouider, 2000.



(aluminium) et jouissant d'une réputation de grand capitaine d'industrie<sup>475</sup>. La nouvelle équipe dirigeante est présidée par Ernest-Antoine Seillière, héritier de la famille Wendel ayant reconverti l'affaire familiale dans la banque d'investissement. Le poste de vice-président va à Denis Kessler, le numéro deux de Bébear à Axa (et pressenti pour lui succéder) et président de la Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA – dans laquelle Bébear a une influence déterminante) depuis le début des années quatre-vingt-dix<sup>476</sup>. Michel Pébèreau intègre la garde rapprochée du nouveau président du CNPF<sup>477</sup>. La nouvelle équipe met en œuvre une politique de refondation du mouvement patronal. L'année suivante le CNPF change de nom et devient MEDEF. La nouvelle équipe dirigeante pense, en effet, que le terme « patronat » est trop associé dans les représentations courantes à l'industrie lourde et à l'héritage du Comité des Forges, syndicat patronal de la sidérurgie, du dix-neuvième siècle. Surtout, un rééquilibrage des contributions financières et des postes à responsabilité s'opère au profit des représentants des fédérations des services<sup>478</sup>. Ce rééquilibrage s'amplifie à partir de 2005 et l'élection de Laurence Parisot à la tête du MEDEF. Celle-ci ne représente pas seulement une petite firme de services ; elle dispose du soutien des dirigeants de la BNP-Paribas et d'Axa et s'impose avec le soutien d'une coalition de fédérations représentant les services et surtout, pour la première fois dans l'histoire du CNPF/MEDEF, contre l'UIMM – la puissante Union des Industries et Métiers de la Métallurgie<sup>479</sup>. L'UIMM n'est pas n'importe quelle fédération patronale. Il s'agit de la plus riche et influente fédération qui réunit un grand nombre de grandes firmes industrielles – de l'automobile à l'aéronautique en passant par le nucléaire, l'électronique ou la construction électrique. Elle est largement dominée par des industriels ingénieurs, le plus souvent polytechniciens<sup>480</sup> et constitue l'un des piliers institutionnels du pôle libéral-colbertiste qui s'oppose aux libéraux-orthodoxes autour de Pébèreau et Bébear. Ainsi, lorsque la nouvelle patronne du MEDEF s'en prend publiquement à l'UIMM en 2008 lors du scandale des caisses noires de cette organisation et réclame que les représentants de l'UIMM remettent au MEDEF les nombreux mandats qu'ils exercent au sein des institutions paritaires, d'autres grands patrons industriels du CAC40 font bloc autour de l'UIMM pour repousser l'attaque de la présidente du MEDEF, craignant un affaiblissement durable de l'industrie face aux firmes financières et de services<sup>481</sup>.

Les changements au sein du MEDEF ne sont pas les seules manifestations du rééquilibrage en

---

<sup>475</sup> Daumas, 2010, pp. 313-315.

<sup>476</sup> Abescat et Lhaik, 1999.

<sup>477</sup> Delacroix, 2009, p. 94.

<sup>478</sup> Daumas, 2010, p. 1124.

<sup>479</sup> Les coulisses de l'élection de Parisot sont dans Delacroix, 2009. L'acronyme UIMM signifie, jusqu'en 2001, Union des Industries Métallurgiques et Minières. L'UIMM est, précisément, l'héritière du Comité des Forges.

<sup>480</sup> Daumas, 2010, p. 1084.

<sup>481</sup> Delacroix, 2009, 288-290 ; Daumas, 2010, p. 524.

faveur de l'alliance libérale-orthodoxe. A la tête de l'AFEP, également, le renouvellement de son président en 1998 se fait au détriment des industrialistes. Ambroise Roux est après tout un grand industriel ayant dirigé un conglomérat de la construction électrique et de l'électronique associé à la plupart des grands projets colbertistes de l'époque pompidolienne. Il jouit sous la présidence de Pompidou de la réputation d'être le véritable ministre de l'industrie. Son ascendant sur la communauté de grands patrons n'est pas remis en cause de son vivant. Or, à son départ de la présidence de l'AFEP, il est remplacé par Didier Pineau-Valenciennes, un proche de Bébéar que celui-ci réussit à faire élire aux dépens de Jean-Louis Beffa<sup>482</sup>, à la tête de Saint-Gobain depuis 1986 (et jusqu'en 2007) et le grand patron qui depuis le milieu des années quatre-vingt-dix devient le représentant le plus en vue du pôle industrialiste.

Le PDG de Saint-Gobain devient en 2002 président de l'Amicale du Corps des Mines (charge qu'il occupe toujours en 2014), le syndicat qui réunit les anciens élèves de l'École des Mines (quelques sept cent individus en 2002) et membres du Corps du même nom, dans leur grande majorité les majors des promotions de l'École Polytechnique. Les « mineurs » ont la réputation d'être le Corps le mieux organisé et le plus puissant en France ainsi que celui dont les membres ont porté les « grands projets » pompidoliens des années soixante-dix<sup>483</sup>. Les membres du Corps sont toujours porteurs d'une culture de l'excellence scientifique et technologique et d'un patriotisme tel que celui qui inspire les grands projets liés à la doctrine de l'indépendance nationale<sup>484</sup>. Ils constituent le point focal du pôle industrialiste. Le poste de président de l'Amicale n'est d'ailleurs pas simplement honorifique. Son président exerce une influence déterminante sur les carrières des mineurs dans les ministères techniques et les grandes firmes des secteurs réputés être des chasses gardées du Corps (pétrole, nucléaire, sidérurgie, métallurgie, automobile). Ce n'est donc pas par hasard que la presse financière britannique désigne Jean-Louis Beffa dans les années deux mille comme le « Pope de l'industrie française »<sup>485</sup>, à tel point il règne sur un groupe social dont le rayonnement dépasse les frontières hexagonales. Le PDG de Saint-Gobain met par ailleurs sur pied en 2003 un centre de recherches économiques (le Centre Cournot), dont les orientations sont influencées par les économistes de l'école de la régulation<sup>486</sup> mais aussi par l'économiste américain Robert Solow<sup>487</sup>. Le Centre Cournot prend ainsi le contre-pied de l'Institut Montaigne, un think-tank

---

<sup>482</sup> Abescat et Lhaik, 1999.

<sup>483</sup> Lemaître, 2003, pp. 95-97 ; Biseau, 2002.

<sup>484</sup> Beltran, 2004.

<sup>485</sup> *The Economist*, 2008 ; Betts, 2008.

<sup>486</sup> Dont notamment Robert Boyer qui est membre de l'équipe scientifique du Centre. Le lien entre patrons industrialistes et économistes régulationnistes n'est pas sociologiquement fortuit par ailleurs ; ceux-ci sont dans leur grande majorité issus de Polytechnique (Boyer est polytechnicien et élève de l'École Nationale des Ponts et Chaussées par exemple) et pratiquent la science économique au sein d'instituts de recherche publics associés à la planification (INSEE, le Plan etc.). Husson, 2001.

<sup>487</sup> Solow est cofondateur du Centre Cournot. Il est l'un des trois auteurs de l'ouvrage *Made in America*, paru en 1990, qui fournit la référence intellectuelle centrale des partisans d'une politique volontariste de renforcement de l'industrie américaine

très libéral mis en place par Claude Bébéar. Depuis son départ de la direction exécutive de Saint-Gobain en 2007 (il en est toujours président d'honneur et administrateur), Jean-Louis Beffa met l'opposition industrialistes/libéraux-orthodoxes sur la place publique. Dans un livre paru en janvier 2012 dont l'objectif est d'influencer le débat public mené à l'occasion de la campagne présidentielle<sup>488</sup>, il explique que la « France doit choisir » entre un « modèle libéral-financier » d'inspiration anglo-américaine et un autre « commercial-industriel », d'inspiration japonaise ou allemande. La France vacillerait, selon lui, entre les deux modèles depuis le début des années quatre-vingt et les réformes du système financier, qu'il attribue aux élites de la galaxie du Trésor. Il réitère régulièrement dans des interviews dans les médias que la direction du Trésor est le « tenant de la position la plus libérale possible » en France<sup>489</sup>.

La polarisation des élites économiques autour d'un pôle libéral-orthodoxe et un autre libéral-colbertiste/industriel va avoir des conséquences sur les stratégies françaises – aussi bien microéconomiques que macroéconomiques – dans le processus d'intégration économique européenne. Dans les chapitres suivants de la thèse, j'explore celles-ci à propos des politiques de promotion de l'industrie (chapitre 4, partie 4.2), de restructuration du système financier et de la structure financière des grandes firmes françaises (chapitre 6, parties 1.3 et 2.2), et des politiques de change (chapitre 7, parties 3.2 et 4.2).

## 2. Le redéploiement des mouvements patronaux et la centralité des grandes firmes dans les relations entre organisations patronales et institutions communautaires

L'impact sur les mouvements patronaux de la maturation de la tendance à l'eupéanisation des champions nationaux ne se limite évidemment pas à l'échelle nationale. En effet, à partir de l'Acte Unique de 1986, un processus de redéploiement des mouvements patronaux vers l'échelle européenne se met en marche qui, d'une part, crée un véritable activisme patronal supranational et, d'autre part, renforce l'influence politique dont jouissent les grandes firmes en Europe. Celles-ci deviennent en effet les acteurs centraux du lobbying à l'échelle communautaire.

Pour présenter ce redéploiement, je m'appuie sur une distinction qu'opère Henri Weber dans son étude sur le CNPF. L'auteur distingue deux types de démarches patronales. D'un côté la démarche

---

durant les années quatre-vingt-dix. Dertouzos, Lester and Solow, 1989.

<sup>488</sup> Beffa, 2012.

<sup>489</sup> Par exemple : <http://videos.lesechos.fr/news/invite-des-echos/jean-louis-beffa-saint-gobain-arnaud-montebourg-a-eu-raison-d-intervenir-dans-l-affaire-dailymotion-2348126164001.html> (consulté le 15 juin 2014).

corporatiste, que l'on peut résumer comme l'action patronale en vue de défendre les intérêts économiques des entreprises entendus au sens stricte et, dans la grande majorité des cas, sectoriel ; de l'autre, la démarche hégémonique (ou politique) qui consiste à développer un projet global sur l'orientation générale des politiques économiques. Au niveau corporatiste, il s'agit le plus souvent de s'occuper des détails réglementaires régissant tel ou tel secteur économique ; au niveau hégémonique, il s'agit d'aborder le contenu général des politiques microéconomiques et macroéconomiques impactant l'ensemble des secteurs et modifiant profondément les structures du capitalisme européen. Dans cette partie j'analyse les transformations sur le plan de la démarche corporatiste.

L'achèvement du marché commun par l'Acte Unique de 1985 et la reconfiguration institutionnelle qu'il prévoit ne peuvent qu'avoir un impact sur les stratégies corporatistes des firmes et des fédérations sectorielles. En l'espace de quinze ans, l'eupéanisation des champions nationaux conduit à l'explosion du nombre de lobbyistes bruxellois et à la « rise of corporate power », pour reprendre le titre de l'ouvrage publié en 2000 par le Corporate Europe Observatory<sup>490</sup>, une ONG constituée durant les années quatre-vingt-dix pour suivre l'activité de lobbying patronal qui se développe à Bruxelles. Bruxelles a aujourd'hui la deuxième plus grande densité de lobbyistes au monde derrière Washington<sup>491</sup>. L'économiste des affaires David Coen, auteur d'une thèse soutenue en 1996 sur le phénomène émergent de l'euro-lobbying et du rôle joué par les grandes firmes dans son avènement, a soutenu que le résultat de cette montée du pouvoir des grandes firmes est une forme de « pluralisme élitare » européen, c'est-à-dire un système dans lequel la principale influence exercée sur la formulation des politiques publiques provient des grandes firmes qui agissent pour leur propre compte et souvent en concurrence les unes avec les autres. Dans la même vaine, Adrian van den Hoven, auteur en 2002 d'une thèse sur le lobbying des institutions communautaires par les milieux économiques français et par la suite directeur du département des relations internationales de l'UNICE (l'organisation patronale faîtière paneuropéenne), a soutenu que « le système communautaire de représentation des intérêts est en train de se resserrer peu à peu autour des grandes entreprises de l'UE. Ces dernières ont renforcé leur contrôle sur tous les aspects des négociations avec les institutions communautaires »<sup>492</sup>.

La lecture des travaux des spécialistes des groupes d'intérêt en Europe révèle un consensus analytique autour de l'idée selon laquelle la fin de la règle du vote à l'unanimité au sein du Conseil des ministres d'une part, le renforcement des compétences et des pouvoirs de la Commission dans le domaine

---

<sup>490</sup> Balanya, Doherty, Hoedeman, Ma'anit and Wesselius, 2000.

<sup>491</sup> Bosen, 2013.

<sup>492</sup> Van den Hoven, 2002, p. 65.

des politiques microéconomiques d'autre part (et ce dans un contexte où la Commission continue de jouir du monopole d'initiative législative), font de l'exécutif communautaire le point de contact le plus important pour les groupes d'intérêt<sup>493</sup>.

Dans le cadre de sa thèse, David Coen a mené une enquête au milieu des années quatre-vingt-dix auprès des 200 plus grandes firmes européennes. Entre autres choses, il a enquêté sur la perception qu'ont ces firmes<sup>494</sup> de l'importance relative des différents canaux institutionnels au travers desquels elles peuvent défendre leurs intérêts. D'une part, les résultats de son enquête permettent de comparer la perception qu'ont les firmes en question en 1984 et en 1994 de l'efficacité des différents canaux institutionnels ; d'autre part, son enquête compare les ressources que les grandes firmes consacrent à chacun de ces canaux institutionnels. L'auteur a demandé aux firmes de distribuer 100 unités de ressources entre douze canaux politiques. La figure 1 répertorie les réponses pour les quatre canaux politiques les plus importants<sup>495</sup>.

Figure 1 Ressources politiques attribuées par les firmes à différents canaux politiques en vue de défendre leurs intérêts particuliers



Que ce soit en termes de ressources attribuées aux liens directs avec les autorités politiques (gouvernements nationaux et Commission européenne) ou avec les structures corporatistes (associations nationales ou euro-fédérations) le mouvement entre 1984 et 1994 est clairement à la faveur du niveau européen. Il faut, cependant, noter le niveau déjà très élevé de ressources politiques attribuées à la

<sup>493</sup> Mazey et Richardson, 2002, pp. 135-6 ; Eising, 2007, Coen, 1997 et 1998, van den Hoven, 2002, p. 150.

<sup>494</sup> Coen, 1997 et 1998. Son échantillon a consisté en 94 firmes ayant répondu à un questionnaire construit par l'auteur.

<sup>495</sup> Mon adaptation à partir du graphique dans Coen, 1997, p. 1997.

Commission en 1984, à un niveau presque égal que les ressources attribuées aux gouvernements nationaux au même moment. David Coen résume la logique qui explique ce mouvement ainsi : « Evidently, the change in the locus of firm political activity towards Brussels is a direct consequence of the increasing competencies of the European Commission, the policy cycle and the desire of firms to have a single set of rules in the European market »<sup>496</sup>.

Aux résultats de l'étude de Coen, on peut rajouter la prolifération de délégations bruxelloises des grandes firmes françaises durant la même période. La première à avoir ouvert une telle délégation est Elf en 1986, et la grande vague d'ouvertures a lieu entre 1989 et 1992, lorsque la plus grande partie des 300 directives concrétisant le projet de marché unique est élaborée par la Commission<sup>497</sup> et adoptée par le Conseil des ministres. En 1992, plus de 200 grandes firmes européennes ont des bureaux à Bruxelles chargés d'influencer le cours des politiques publiques supranationales<sup>498</sup>. La ruée vers Bruxelles crée un effet boule de neige, en entraînant celles parmi les grandes firmes qui jusque là avaient décidé de ne pas se mêler des politiques publiques supranationales mais avaient préféré, au contraire, maintenir un ancrage dans l'espace politique national<sup>499</sup>. La grande concentration de représentants des grandes firmes à Bruxelles en fait les lobbyistes les plus influents dans la capitale européenne. Selon Adrian van den Hoven, en 2002 « les grandes entreprises [françaises] constituent le groupe de délégués français le plus puissant après la Représentation permanente [auprès des institutions communautaires] »<sup>500</sup>.

Cette remarque de van den Hoven appuie l'analyse selon laquelle le renforcement des institutions supranationales renforce aussi le poids des grandes firmes au sein du patronat lui-même. Ce mécanisme ne se déploie pas uniquement de façon passive ; la Commission, au contraire, cherche à susciter l'émergence d'une communauté de grandes firmes auprès de laquelle elle peut se tourner pour obtenir des informations concernant les secteurs industriels qu'elle a, désormais le pouvoir de réglementer. Selon David Coen encore, « The Commission actively encouraged firms to participate in political alliance building and attempted to draw [...] large firms into the European public policy system »<sup>501</sup>.

Cette attitude de la Commission constitue une nouveauté liée à l'eupéanisation des champions nationaux. Durant la période des champions nationaux, le lobbying des institutions communautaires est dominé par les associations sectorielles européennes (qui sont à cette période des fédérations

---

<sup>496</sup> Coen, 1998, p. 88.

<sup>497</sup> van den Hoven, 2002, p. 69.

<sup>498</sup> Coen, 1998, p. 78.

<sup>499</sup> Ibid, p. 84.

<sup>500</sup> van den Hoven, 2002, p. 65.

<sup>501</sup> Coen, 1998, p. 79.

d'associations nationales)<sup>502</sup>. Les grandes firmes n'ont que des rapports très espacés avec l'exécutif communautaire<sup>503</sup> ; elles sont obligées de passer soit par les associations sectorielles européennes, soit par les gouvernements nationaux afin de tenter d'influencer les politiques supranationales<sup>504</sup>. De même, jusque dans les années quatre-vingt, la Commission cherche à faire émerger au niveau communautaire une variante des structures corporatistes tripartites qui existent dans différents pays européens. Mais malgré les efforts de l'exécutif européen, cette tentative échoue<sup>505</sup>.

La centralité croissante des grandes firmes au sein des dispositifs de lobbying bruxellois se manifeste également à travers la mutation des associations sectorielles européennes. Depuis la fin des années quatre-vingt, ces associations sont de plus en plus dominées directement par les grandes firmes de chaque secteur<sup>506</sup>. Certaines de ces associations ne réunissent qu'une poignée de grandes firmes du secteur d'activité qu'elles représentent. La domination des associations sectorielles européennes par les grandes firmes devient la norme depuis que les associations en question ont instauré, suite à un effort de réorganisation impulsé par les grandes firmes, la pratique de l'adhésion directe des firmes à leurs structures<sup>507</sup>. Cela permet aux grandes firmes d'y adhérer directement et donc d'éviter de dépendre de leur association sectorielle nationale pour y être représentées. Ainsi, les associations sectorielles européennes sont, en réalité, des relais dont disposent les grandes firmes qui leur permettent d'avancer leurs propres préférences comme étant celles du secteur dans son ensemble<sup>508</sup>.

De même, au début des années quatre-vingt-dix, l'UNICE est restructuré de façon à accorder un rôle beaucoup plus important aux représentants des grandes firmes, en leur assurant la présidence de ses commissions thématiques par exemple<sup>509</sup>. En même temps, les moyens financiers et humains de l'UNICE sont augmentés de 40% de façon à « répondre à l'évolution institutionnelle de la Communauté européenne »<sup>510</sup>.

Enfin, sous l'impulsion des grandes firmes et avec le soutien de la Commission, on assiste à partir de la même période à une prolifération de forums informels et *ad hoc* sur des thématiques spécifiques

---

<sup>502</sup> Eising, 2007, p. 390.

<sup>503</sup> Balanya, Doherty, Hoedeman, Ma'anit and Wesselius, 2000, p. 25 ; Green-Cowles, 1995, p. 521.

<sup>504</sup> Coen, 1998, p. 77.

<sup>505</sup> Coen, 1997, pp. 92-94. Le Comité Économique et Social européen – l'institution corporatiste héritière des efforts de la Commission, qui réunit les associations sectorielles patronales et des représentants syndicaux – n'a toujours qu'un rôle consultatif ; son poids dans le dispositif bruxellois est négligeable.

<sup>506</sup> van den Hoven, 2002, p. 160

<sup>507</sup> Coen, 1998, p. 80.

<sup>508</sup> Ibid, p. 81.

<sup>509</sup> van Apeldoorn, 2002, pp. 102-103.

<sup>510</sup> Van den Hoven, 2002, p. 179.



dans lesquels les représentants des grandes firmes jouent un rôle central<sup>511</sup>. Selon David Coen, à la fin des années quatre-vingt-dix, il y a 300 comités et plus de 1200 forums thématiques de ce type à Bruxelles<sup>512</sup>.

Plus récemment, Rainer Eising a mené une nouvelle enquête pour déterminer les capacités relatives des grandes firmes, des associations nationales et des associations européennes à avoir accès aux institutions communautaires. Son échantillon est composé d'environ 2000 associations patronales nationales et européennes et de 68 grandes firmes. Ses résultats montrent que ce sont toujours les grandes firmes qui ont l'accès le plus régulier auprès de chacune des six institutions de l'UE testées dans son questionnaire<sup>513</sup>, les associations européennes arrivant en deuxième position et les associations nationales loin derrière. L'écart en faveur des grandes firmes est particulièrement important dans les relations avec les commissaires et avec le Conseil des ministres. De même, « large firms tend to display a high level of activity at EU level throughout the entire policy-making cycle, whereas EU associations concentrate heavily on the formulation of EU policies, focusing particularly on their relations with the European Commission »<sup>514</sup>. Les grandes firmes sont également les seules à accorder une importance égale à la Commission et au Parlement, dont le rôle en tant que colégislateur avec le Conseil des ministres est allé en grandissant depuis l'Acte Unique.

Il y a donc une division assez claire entre les grandes firmes, capables de développer une action propre, et la masse des PME qui sont dépendantes soit des ressources que peuvent mobiliser les grandes firmes soit des fédérations nationales ou européennes pour avoir une voix dans la capitale européenne. L'effet net de ces modifications est d'accroître l'influence exercée par les grandes firmes sur la mise au point des politiques publiques européennes.

### 3. Les grandes initiatives « politiques » du « big business » européen et le rôle joué par les grandes firmes françaises

Sur le terrain « politique » de l'activisme patronal, trois initiatives jalonnant la période 1986-2006 méritent d'être relevées : il s'agit d'abord de la Table Ronde des Industriels Européens (ERT) ; ensuite

---

<sup>511</sup> van Apeldoorn, 2002, p. 103.

<sup>512</sup> Coen, 1998, p. 79.

<sup>513</sup> La Commission au niveau des commissaires, la Commission au niveau des comités techniques, les eurodéputés au niveau individuel, les commissions du Parlement Européen, le Conseil des ministres et le COREPER. Eising, 2007, p. 394.

<sup>514</sup> Ibid, p. 398.



de sa sœur jumelle en quelque sorte, la Table Ronde des Services Financiers (EFR) ; enfin de l'Association pour l'Union Monétaire Européenne (AUME).

De ces trois associations patronales, l'ERT est de loin la plus importante. L'ERT est la première des trois à être fondée, en 1983. Elle est composée par les champions nationaux qui les premiers s'europanisent et, par conséquent, sont également les premiers à devenir les vecteurs de la dynamique de l'intégration « par le bas ». De surcroît, comme analysé dans la partie 4 à propos des « interlocking directorates » transnationaux en Europe et de l'émergence d'une « corporate élite » européenne, les membres de l'ERT constituent le noyau et le ciment de cette « corporate élite » à travers les multiples liens qu'ils assurent entre les grandes firmes européennes ; ses membres sont, en quelque sorte, le noyau dur du « cœur de l'élite patronale ». Enfin, l'ERT déploie une activité qui touche à peu près à toutes les politiques publiques européennes, y compris celles qui constituent le champ spécifique d'intervention de l'AUME et de l'EFR, bien que dans ces domaines les interventions de l'ERT soient sporadiques.

L'AUME, au contraire, est une alliance restreinte dans le temps qui se dissout une fois sa mission accomplie après le passage à l'euro en 2002. Mais, au contraire de l'ERT encore une fois, elle réunit un éventail complet des grandes firmes européennes provenant de tous les secteurs économiques, et notamment du secteur financier, et non pas de la seule industrie.

Enfin, l'EFR est une organisation beaucoup plus récente que l'ERT – elle est créée en 2001 – et ses membres représentent des intérêts beaucoup plus restreints en termes sectoriels (banques et assurances). Le champ d'intervention de l'EFR se limite au domaine financier ; le lobby est en quelque sorte une association sectorielle portant un projet global pour la constitution d'un système financier paneuropéen. Le décalage entre les dates de création de l'ERT et de l'EFR reflète le décalage en termes d'intégration effective des marchés pour les produits d'une part, pour les services financiers de l'autre ; il reflète également l'europanisation plus tardive des grandes firmes financières par rapport à celles des firmes industrielles. Le fait que les grandes firmes financières ne s'europanisent qu'après les firmes industrielles explique en grande partie également pourquoi elles jouent un rôle moins important dans l'émergence et la structuration de la « corporate élite » européenne.

### *3.1 La Table Ronde des Industriels Européens*

La création de l'ERT en 1983 illustre la connexion entre champions européens et exécutif communautaire qui est au cœur du nouveau dispositif de lobbying qui se met en place durant la période

post-champions nationaux. L'initiative pour la création de l'ERT revient à celui qui à l'époque est le patron de la firme automobile suédoise Volvo, Pehr Gyllenhamar, et au commissaire chargé de l'industrie et du marché intérieur (à l'époque un seul commissaire s'occupe de ces deux domaines), Étienne Davignon. La première liste avec les noms des potentiels membres du groupe est composée dans les locaux de la Commission à Bruxelles par des fonctionnaires européens et des cadres de Volvo. Les critères utilisés pour sélectionner les éventuels membres comprennent notamment le fait que ceux-ci doivent avoir une influence sur l'opinion publique ainsi que sur le personnel politique de leur pays d'origine<sup>515</sup>. Le groupe est formellement créé en 1983 à Paris en la présence de deux commissaires européens. Outre Davignon, François-Xavier Ortoli, ancien président de l'exécutif communautaire et à l'époque commissaire chargé des affaires financières et monétaires participe à la réunion (quelques années plus tard il fait aussi partie du groupe en tant que PDG de Total, tout comme Davignon en tant que PDG de la Société Générale de Belgique). Ce sont donc les deux DGs de la Commission qui depuis le début constituent les chasses gardées des fonctionnaires issus des pays de tradition interventionniste en matière microéconomique (la France et l'Italie, Davignon étant un wallon très proche des élites économiques françaises) qui assurent le lien avec l'ERT à sa création. Dix-sept PDGs de firmes industrielles sont les membres fondateurs de l'ERT. La composition du groupe est conçue dès le début, selon son premier secrétaire général Keith Richardson, pour assurer une certaine représentativité sectorielle et nationale<sup>516</sup>. Ainsi, à sa création, le lobby réunit quatre fabricants automobiles ou équipementiers, trois firmes agroalimentaires, deux firmes de la chimie/pharmacie, deux de l'électronique, deux dans le secteur de la construction mécanique, deux dans le secteur des matériaux de construction, une firme sidérurgique et une pétrolière ; en termes de nationalité, on trouve quatre firmes françaises, trois allemandes, trois britanniques, deux italiennes, deux suédoises, deux suisses et une néerlandaise<sup>517</sup>. De même, les élargissements progressifs du groupe sont conçus pour refléter les élargissements de l'UE elle-même. Typiquement, ces élargissements prennent la forme de la cooptation d'une firme d'un nouveau pays qui, bien qu'elle ne soit pas parmi les champions européens les plus importants à l'échelle du continent, constitue une firme importante dans son cadre national. L'objectif est de relier ainsi des représentants éminents des divers groupes d'élites économiques nationales. En 1998, suite à l'élargissement de 1995, on trouve donc une firme provenant de chacun des pays suivants : Danemark, Autriche, Finlande, Grèce, Irlande, Portugal et Turquie. En 2010, une firme

---

<sup>515</sup> Green-Cowles, 1995, p. 504.

<sup>516</sup> Richardson, 2000, p. 10.

<sup>517</sup> La liste des 17 membres fondateurs est dans Green-Cowles, 1995, p. 506. Les françaises sont Lafarge et BSN du secteur privé ; Saint-Gobain et Renault parmi les nationalisées. Sauf BSN, les trois autres font partie de l'ERT continuellement jusqu'à aujourd'hui.

hongroise y figure également, en guise de représentation des pays de l'Europe Centrale et Orientale<sup>518</sup>. Au niveau sectoriel ce sont notamment les firmes dans les industries de réseau (électricité et télécommunications) qui sont le principal rajout des années quatre-vingt-dix<sup>519</sup>.

Le souci de représentativité sectorielle et nationale est l'un des éléments centraux de la démarche « politique ». Richardson confirme, par ailleurs, la volonté du groupe de ne traiter que les questions générales et de n'agir qu'en tant qu'organisation « définissant l'ordre du jour » du débat à propos des politiques publiques européennes<sup>520</sup>.

La création de l'ERT est pensée par ses initiateurs comme une initiative politique visant à apporter une solution au problème de la concurrence japonaise et américaine dans un contexte de crise économique en Europe, que l'on désigne à l'époque couramment comme l'« eurosclérose ». Son mode d'action consiste principalement en des contacts au plus haut niveau politique avec la Commission et les membres influents des gouvernements des États-membres, une pratique dans laquelle les membres français sont les plus efficaces<sup>521</sup>. L'ERT se concentre très majoritairement sur des questions relevant des politiques microéconomiques. La question clé, et qui fait consensus au sein de l'ERT malgré des dissensions sur les autres politiques microéconomiques à développer au niveau supranational durant les dix premières années de son existence, est celle de l'achèvement du marché commun. Cet achèvement doit se faire en éliminant les barrières non-tarifaires (principalement les diverses réglementations nationales, la préférence nationale dans l'attribution des contrats publics, les aides publiques aux firmes déclinantes). Le marché commun enfin achevé, en permettant la réalisation d'économies d'échelle et de gamme supplémentaires notamment dans les secteurs de haute technologie, est censé fournir une base solide aux grandes firmes européennes pour affronter la concurrence japonaise et américaine à la fois en Europe et sur les marchés à l'exportation<sup>522</sup>. Ce n'est donc pas un hasard si Richardson relève à posteriori « a natural affinity with the European Commission in its endless battle with the supposedly short-term and narrowly conceived interests of member states »<sup>523</sup> qui contribuent à la fragmentation du marché

---

<sup>518</sup> Les firmes françaises sont 7 en 1998, tout comme les britanniques et les allemandes ; la parité est presque entièrement maintenue en 2010, les françaises étant six tout comme les allemandes contre sept britanniques. Il s'agit à chaque fois des principaux contingents nationaux au sein de l'ERT.

<sup>519</sup> Elles sont quatre en 1998 et cinq en 2010. Elles constituent l'un des contingents sectoriels principaux avec le secteur pétrolier (sept en 1998 et huit en 2010), la chimie/pharmacie (cinq et six respectivement), l'agroalimentaire (cinq et cinq), l'automobile (trois et quatre) et les diverses firmes de l'électronique (quatre et quatre). Mes calculs à partir de Richardson (2000, p. 34) et Pageaut (2010, pp. 279-280) ; les informations sur la composition nationale de l'ERT proviennent également de ces sources.

<sup>520</sup> Balanya, Doherty, Hoedeman, Ma'anit and Wesselius, 2000, p. 21 ; Richardson, 2000, pp. 13 et 15.

<sup>521</sup> Green-Cowles, 1995, p. 509 ; Richardson, 2000, p. 19.

<sup>522</sup> Richardson, 2000, p. 13 ; Cowles, 1997, p. 314 ; Van Apeldoorn, 2002, p. 117.

<sup>523</sup> Richardson, 2000, p. 14.

européen. Le fait que l'ERT défende une perspective spécifiquement européenne par opposition à des perspectives nationales séparées se vérifie également par le fait que durant les années quatre-vingt-dix, les membres de l'ERT « marquent les négociations internationales d'une empreinte spécifiquement européenne »<sup>524</sup>. La création du lobby est concomitante d'une implication croissante des grandes firmes européennes dans les négociations commerciales menées par la Commission. A partir de 1995, l'ERT s'implique directement avec le Business Roundtable américain<sup>525</sup> dans le « Transnational Business Dialogue », dans lequel les grandes firmes européennes se présentent comme un bloc face à leurs concurrentes américaines. La coopération avec le Business Roundtable s'établit ainsi comme un forum dans lequel se noue un dialogue direct entre « multinationales régionales » américaines et européennes – la dernière communication commune des deux lobbies date de mai 2014 et concerne les négociations à propos du Partenariat Transatlantique pour le Commerce et l'Investissement<sup>526</sup>.

Cependant, le lobby se divise à propos de deux autres questions. La première concerne les politiques microéconomiques. Durant environ la première décennie de son existence, l'ERT est divisé en deux fractions<sup>527</sup>. Bastiaan van Apeldoorn nomme ces deux fractions « européeniste » et « globaliste ». La première est composée par les grandes firmes ayant des investissements extra-européens minimes et subissant de plein fouet la concurrence japonaise et américaine. Celles-ci tendent à être localisées en France et en Italie, mais la firme néerlandaise de l'électronique Philips en fait également partie, voire en est aux avant-postes. Ces grandes firmes défendent une perspective « néo-mercantiliste ». Cette perspective se décline dans un ensemble de politiques microéconomiques consistant à réserver les bienfaits de l'achèvement du marché commun aux seules grandes firmes européennes. Les firmes « européenistes » défendent ainsi le maintien des tarifs communautaires élevés et l'usage d'autres instruments commerciaux protectionnistes, notamment dans les secteurs les plus impactés par la concurrence japonaise, à savoir l'automobile et l'électronique<sup>528</sup> ; une politique technologique activiste au niveau européen pour augmenter les dépenses en R&D dans le secteur électronique ; et l'instauration d'une préférence communautaire pour ces programmes ainsi que pour les politiques de contrats publics. En revanche, la fraction « globaliste », composée au contraire par celles parmi les grandes firmes européennes ayant déjà une présence extra-européenne significative, défend une perspective que van

---

<sup>524</sup> Green-Cowles, 1997, p. 318.

<sup>525</sup> Un lobby réunissant quelques 200 grandes firmes américaines qui sert de modèle lors de la création de l'ERT.

<sup>526</sup> ERT, 2014.

<sup>527</sup> Van Apeldoorn, 2002, pp. 115-157 ; Balanya, Doherty, Hoedeman, Ma'anit and Wesselius, 2000, p. 24. J'analyse en détail le clivage de la période 1983-1992 à propos de la politique de promotion de l'industrie européenne dans la partie 2 du chapitre suivant.

<sup>528</sup> Van Apeldoorn, 2002, pp. 133-136.

Apeldoorn qualifie de « néo-libérale ». On y retrouve principalement des firmes pétrolières, de la chimie/pharmacie et de l'agroalimentaire, principalement localisées en Grande Bretagne et en Allemagne<sup>529</sup>. Seuls l'achèvement du marché unique et l'accentuation de la concurrence au sein de la Communauté sont considérés comme permettant de relever le défi de la concurrence extra-européenne en obligeant les grandes firmes européennes à se restructurer.

La division au sein de l'ERT est dépassée entre 1988 et le traité de Maastricht. A partir de ce moment-là, les firmes « européenistes » s'alignent sur la perspective « néo-libérale ». L'ERT prône désormais surtout l'ouverture à la concurrence dans les secteurs où subsistent des monopoles publics ainsi que des mesures relevant des politiques du marché du travail. Cette orientation est le leitmotiv des années quatre-vingt-dix ; elle n'est infléchie qu'à partir des années 2004/5, lorsque l'émergence de la concurrence chinoise et l'échec des politiques microéconomiques « néo-libérales » à permettre à l'industrie européenne de remplir les objectifs fixés lors du Conseil Européen de Lisbonne en mars 2000 incite les grandes firmes industrielles présentes dans des secteurs intensifs en dépenses de R&D à réclamer des politiques plus activistes en leur faveur.

Le dépassement du conflit entre « européenistes » et « globalistes » diminue l'emprise des firmes françaises sur l'ERT. En 1988, le lobby fusionne avec le « Groupe des Présidents », un club informel réunissant des PDGs de firmes « globalistes » mais sans ambition d'influencer le cours des politiques publiques communautaires<sup>530</sup>. La fusion fait passer le nombre des firmes membres de l'ERT de vingt-sept à un peu plus de quarante et assure que la voix du « big business » européen n'a désormais qu'un seul canal institutionnel d'expression<sup>531</sup>. (Depuis, l'ERT réunit environ quarante-cinq membres). A cette occasion, le siège de l'ERT est déplacé de Paris à Bruxelles. L'influence française, globalement située à cette époque au sein de la fraction « européeniste » est ainsi diluée. De même, à cette époque les grandes firmes françaises et italiennes échouent à faire adopter à l'ERT une ligne de soutien enthousiaste au projet de monnaie unique, ce qui constitue la deuxième question sur laquelle il existe un dissensus à l'époque ; les grandes firmes britanniques et allemandes qui participent à l'ERT sont majoritairement sceptiques dans la période 1988-1992 quant à ce projet, en partie en raison du scepticisme dont les gouvernements britannique et allemand font preuve<sup>532</sup>. C'est l'une des raisons qui expliquent l'apparition dans cette période d'une organisation séparée, l'Association pour l'Union Monétaire Européenne, chargée de porter

---

<sup>529</sup> Ibid, p. 81.

<sup>530</sup> Van Apeldoorn, 20002, p. 88.

<sup>531</sup> Richardson (2000, p. 6) explique que la décision « to enlarge the membership base through a merger with the Groupe des Présidents, thus clear[ed] up a certain ambiguity about who spoke for the big companies in Europe ».

<sup>532</sup> Van Apeldoorn, 2002, pp. 167-169 ; Richardson, 200, p. 14.

la parole du « big business » européen en faveur d'une monnaie unique européenne.

### *3.2 L'Association pour l'Union Monétaire Européenne*

La création de l'AUME en 1987 a donc comme fonction d'organiser de façon séparée celles des grandes firmes européennes qui sont les plus enthousiastes pour l'idée de l'union monétaire européenne. La deuxième raison de la création d'une organisation séparée est la volonté d'y associer également les firmes financières, bancaires et de l'assurance.

Il n'empêche que l'AUME est principalement la création des firmes de la fraction « européeniste » de l'ERT. La réunion de création de l'organisation a lieu dans les locaux milanais du patron de Fiat, Giovanni Agnelli, en octobre 1987. Y participent également les PDGs de Philips, Rhône-Poulenc, Solvay et Total<sup>533</sup>. On décide de localiser le siège de l'organisation à Paris<sup>534</sup>. Ce premier cercle des fondateurs se donne d'abord comme tâche de recruter à l'AUME le plus grand nombre possible de grandes firmes. Parmi les premières à répondre positivement sont les françaises. « Dès 1988, les résultats sont significatifs en capacité d'influence, par exemple les dix-neuf françaises sont : Aventis, AXA, BNP, BSN, Cap Gemini, Compagnie bancaire, Saint-Gobain, CCF, Crédit Lyonnais, Deloitte et Touche, Elf, Havas, Laboratoires Fournier, L'Oréal, LVMH, Natexis, Paribas, Renault, Total »<sup>535</sup>. Cet échantillon des grandes firmes françaises participant à l'AUME démontre l'étendue sectorielle de la mobilisation patronale en faveur de la monnaie unique. Des représentants aussi bien des firmes dirigées par des patrons issus de la filière des « jeunes turcs » (BSN, L'Oréal, LVMH) que par des pantouflards y participent (BNP, Crédit Lyonnais, Renault, Total) ; de même, on y retrouve les firmes qui constituent des piliers des pôles libéral-orthodoxe (Axa, BNP, Paribas, LVMH) et industrialiste (Saint-Gobain, Elf, Renault). L'engouement ne se limite dans un premier temps pas aux grandes firmes françaises ; la fin de l'année 1988, l'association réunit 26 firmes françaises et 31 italiennes. En revanche, seulement une allemande et une britannique y participent<sup>536</sup>. Divers auteurs notent, en effet, que les firmes allemandes et britanniques sont très peu présentes avant le changement de cap du gouvernement allemand et le sommet de Maastricht, une observation qui s'accorde avec l'analyse de Bastiaan van Apeldoorn selon laquelle c'est après

---

<sup>533</sup> Balanya, Doherty, Hoedeman, Ma'anit and Wesselius, 2000, p. 49.

<sup>534</sup> Daumas, 2010, p. 1232

<sup>535</sup> Moulin, 2007, p. 246.

<sup>536</sup> Collignon and Sewharzer, 2003, p. 58.

Maastricht que l'ERT dans son ensemble soutient activement le projet d'union monétaire<sup>537</sup>.

A partir de ce moment-là, l'AUME et l'ERT entretiennent des rapports de coopération. Le secrétaire général de l'AUME, Bertrand de Maigret, a expliqué que « We decided that the ERT would not work on monetary issues, and that we would. We have friendly links, a kind of division of tasks », ce qu'Étienne Davignon, qui devient président de l'association à partir de 1991 confirme également<sup>538</sup>. La coopération entre les deux associations se reflète également dans la composition du conseil de direction de l'AUME en 1999 et dans celle des membres de l'association durant les années ayant suivi le traité de Maastricht. Le conseil de direction de l'AUME est le vrai moteur de l'association. Il est composé avec un souci de représentativité nationale et sectorielle. Il compte trente membres, alors qu'en 1998 l'association compte plus de 350 membres. Sept des trente membres du conseil de l'AUME en 1999 sont membres de l'ERT ; parmi eux Siemens, une firme parmi celles que van Apeldoorn classe dans la fraction « globaliste » et initialement réticente quant au projet de monnaie unique. Un tiers des firmes membres de l'ERT sont membres de l'AUME. Mais, au contraire de l'ERT, la majorité proviennent du secteur financier<sup>539</sup>. Dans le conseil de direction, la Deutsche Bank joue un rôle important dès le début des années quatre-vingt-dix.

L'activité de l'AUME se focalise de plus en plus sur l'opinion publique allemande à partir du sommet de Madrid de décembre 1995, lors duquel un engagement définitif des chefs d'État et de gouvernement est pris en faveur d'un passage à la monnaie unique au plus tard en 1999. Dans la phase de préparation de ce sommet, l'ERT rejoint la campagne de l'AUME en direction des gouvernements des États-membres en adressant une lettre au Conseil Européen dans laquelle elle demande une décision ferme et définitive avec une date butoir pour le passage à la monnaie unique ainsi que la fin définitive de la modalité du vote à l'unanimité au sein du conseil des ministres<sup>540</sup>. L'AUME, quant à elle, multiplie entre 1996 et 1998 les réunions publiques en Allemagne avec comme objectif de convaincre une opinion publique sceptique qui est considérée comme le principal obstacle politique à la réalisation du projet. De même, à l'instar des liens étroits entretenus par l'ERT avec la Commission, trois membres du conseil de direction de l'AUME siègent dans le groupe de 12 sages mis en place en 1994 par l'exécutif communautaire afin de préparer un livre vert (un document officiel contenant des propositions concrètes destinées à être discutées en vue de la définition d'une politique publique) sur le processus de passage à

---

<sup>537</sup> Moulin, 2007 ; Collignon and Schwarzer, 2003, p. 58.

<sup>538</sup> La citation de Maigret est dans van Apeldoorn, 2002, p. 155 ; Balanya, Doherty, Hoedeman, Ma'anit and Wesselius, 2000, p. 50.

<sup>539</sup> Ibid, p. 49.

<sup>540</sup> Richardson, 2000, p. 19.



l'euro<sup>541</sup>. La collaboration entre les membres de l'association et la Commission tout au long des années quatre-vingt-dix à propos de l'union monétaire est également très étroite.

Il existe, donc, une similitude certaine dans les démarches de l'ERT et de l'AUME. Les deux associations sont conçues de façon à représenter les différents groupes nationaux d'élites économiques en leur sein. Et après des dissensions internes dans la période qui précède le sommet de Maastricht en décembre 1991, les positions en son sein évoluent de façon à dégager un consensus dans lequel se retrouvent l'ensemble de leurs composantes. Lorsque l'euro est introduit, l'AUME considère que son objectif est rempli et ainsi se dissout ; mais l'arrivée de l'euro et les réformes financières des années quatre-vingt-dix suscitent l'émergence du troisième lobby « politique » dont il a été question plus haut, l'EFR.

### *3.3 La Table Ronde des Services Financiers Européens*

La création de l'EFR en 2001 participe des mêmes logiques qui régissent l'émergence et l'action de l'ERT et de l'AUME. Ainsi, dans la foulée des restructurations des systèmes financiers nationaux en Europe durant les années quatre-vingt et le début de l'eupéanisation des champions nationaux financiers au début des années quatre-vingt-dix, Daniel Mügge explique que « Large [financial services providers] preference for effective integration at the expense of domestic protectionism translated into new associational patterns : where earlier small and large players had joined forces through national organizations, Europe's top firms created or reinvigorated pan-European associations with circumscribed membership throughout the 1990s »<sup>542</sup>. La plus importante de ces associations, car la plus généraliste, est l'EFR, fondée en 2001 suite à la mise en place par la Commission en 1998 d'un forum consultatif sur les services financiers réunissant les plus grandes firmes financières européennes avec comme objectif de créer un élan en faveur d'une nouvelle vague de directives visant à achever l'intégration du marché européen pour les services financiers. L'EFR est directement inspirée par l'ERT, ce qui est attesté non seulement par la similitude de l'appellation mais également par le personnage qui initie l'EFR, un certain Pehr Gyllenhamar, qui entre temps est devenu PDG de l'assureur britannique Aviva. Et comme l'ERT à l'égard du marché unique pour les produits industriels, l'EFR milite en faveur de l'intégration effective du marché européen pour les services financiers, ainsi que pour une centralisation plus importante des

---

<sup>541</sup> Balanya, Doherty, Hoedeman, Ma'anit and Wesselius, 2000, pp. 82-83.

<sup>542</sup> Mügge, 2006, p. 1011. J'examine la restructuration des systèmes financiers et l'eupéanisation des champions nationaux financiers dans le chapitre 5.



instances de supervision financière afin de réduire les coûts que doivent supporter les grandes firmes financières<sup>543</sup>.

De même que l'ERT et le conseil de direction de l'AUME, les membres de l'EFR sont choisis dans un souci de représentativité nationale ; il s'agit de choisir les représentants les plus importants des élites financières nationales. Ainsi, on y retrouve généralement les PDGs de la plus importante firme bancaire et de la plus importante firme de l'assurance de chacun des grands pays de l'UE. La France y représentée par la BNP-Paribas, Axa et le Crédit Agricole ; l'Allemagne par la Deutsche Bank et Munich Re (remplacé en 2011 par Allianz) ; la Grande Bretagne par HSBC, RBS côté bancaire et Aviva et Prudential côté assurances ; la Suisse par le Crédit Suisse et UBS côté bancaire, Zurich Financial et Swiss Re côté assurances ; l'Italie, par Unicredit et Assicurazioni Generali.

Enfin, comme dans le cas des dissensions entre « européenistes » et « globalistes » avant le traité de Maastricht à propos des politiques macroéconomiques et microéconomiques industrielles, les grandes firmes financières européennes divergent quant au contenu de la réglementation financière régissant le marché unique pour les services financiers. Certaines, à l'instar notamment des françaises, sont favorables à un régime réglementaire harmonisé vers le haut (« harmonisation maximale ») ; d'autres, notamment les firmes britanniques et suisses, sont favorables à une approche s'inspirant du principe de la reconnaissance mutuelle, c'est-à-dire une harmonisation vers le bas (« harmonisation minimale »)<sup>544</sup>.

#### 4. La reconfiguration des réseaux d'administrateurs en Europe et l'émergence d'une « corporate élite » européenne

Dans cette dernière partie, l'analyse se tourne vers la question, distincte de celle de l'activisme patronal paneuropéen, de la constitution d'un espace social commun aux élites dirigeantes des champions européens issus de la maturation du « big business » européen dans les années quatre-vingt. Cet espace social constitue en quelque sorte le substrat à partir duquel se développe l'activisme patronal décrit dans les deux parties précédentes. Mais comme analysé un peu plus loin, la constitution d'un espace social composé des dirigeants du « big business » européen a également une valeur stratégique. En effet, en pénétrant les uns dans les lieux du pouvoir économique des autres et vice versa, un flux permanent d'informations stratégiques est mis en place qui crée une certaine communauté d'intérêt.

---

<sup>543</sup> Ibid ; voir aussi la présentation sur le site de l'EFR <http://www.efr.be/mission.aspx> (consulté le 18 juin 2014).

<sup>544</sup> Macartney, 2009 et 2011.

Le développement durant les années quatre-vingt-dix de la tendance à l'internationalisation économique a suscité un débat parmi des sociologues anglophones – notamment Leslie Sklair et William Robinson – sur la constitution d'une « classe capitaliste transnationale »<sup>545</sup>. Très rapidement, la thèse défendue par ces chercheurs – à savoir qu'une telle classe existe déjà bel et bien et qu'elle porte un projet « globaliste » – a été largement contestée. Il a été reproché à Sklair et Robinson que leur thèse reposait sur des faibles fondements empiriques<sup>546</sup>. Mais la piste de recherche ouverte par leurs contributions a été poursuivie avec des stratégies différentes par d'autres chercheurs qui ont essayé de tester la thèse d'une « classe capitaliste transnationale » en reprenant le fil de la tradition intellectuelle reposant sur l'analyse des « interlocking directorates » entre grandes firmes et des réseaux d'administrateurs constitués par ces « interlocking directorates ». En parallèle et en lien avec ces recherches, une autre piste de recherche poursuivie a été celle cherchant à apprécier le degré d'internationalisation des instances dirigeantes des grandes firmes.

Un réseau d'administrateurs est constitué par l'ensemble des dirigeants qui sont reliés entre eux par le biais d'« interlocking directorates » entre grandes firmes. Le terme « interlocking directorate »<sup>547</sup> désigne une situation où un/e dirigeant/e siège simultanément dans au moins deux instances dirigeantes de grandes firmes. Ces instances peuvent être le conseil d'administration, les comités exécutifs et, dans les firmes qui adoptent la structure de direction duale qui prévaut en Allemagne, les conseils de surveillance. Si, par exemple, un administrateur de la firme A siège dans le conseil de surveillance de la firme B, au sein duquel il côtoie le PDG de la firme C, on considère qu'un réseau reliant les trois firmes existe, bien que les firmes A et C ne partagent aucun administrateur en commun.

Ces liens peuvent avoir diverses significations<sup>548</sup>. Dans la mesure où ils sont le produit de participations capitalistiques, ils incarnent une fonction de contrôle stratégique sur les activités d'une firme donnée au sein des instances dirigeantes de laquelle siège l'administrateur désigné par la firme qui possède une part du capital de celle-ci. Ils peuvent également être le produit d'alliances ou de collusions entre firmes partageant des administrateurs, et ce à travers les informations stratégiques sur les activités des firmes ainsi reliées que ces administrateurs détiennent et mutualisent lors des réunions des instances dirigeantes des firmes en question. Ces liens peuvent également n'être que le produit de stratégies personnelles. Ils indiquent, dans ces cas-là, le rôle social et politique plus ou moins important de

---

<sup>545</sup> Sklair, 2001 ; Robinson and Harris, 2000 et Robinson, 2004.

<sup>546</sup> Carroll, 2010, pp. 2-5 pour une présentation synthétique des diverses positions défendues dans ce débat.

<sup>547</sup> La traduction littérale en français serait « administrateurs entrelacés », mais l'inélégance du terme le rend inutilisable. Je garde le terme anglais dans ce qui suit.

<sup>548</sup> Mizruchi, 1996.

l'individu qui cumule les postes d'administrateur. Ambroise Roux, par exemple, cumule dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix – lorsqu'il est au sommet de son pouvoir en tant que parrain du patronat – de très nombreux postes d'administrateur indépendant dans des grandes firmes françaises pour lesquels il est chèrement rémunéré en raison de sa notoriété au sein des élites économiques françaises<sup>549</sup>.

Mais indépendamment de la signification précise que revêt tel ou tel « interlocking directorate », le réseau constitué par l'ensemble de ces liens constitue une réalité sociale que ne peuvent ignorer les principaux acteurs engagés dans l'administration de grandes firmes<sup>550</sup>. Les individus siégeant dans plusieurs instances dirigeantes et qui sont ainsi reliés entre eux constituent, selon Michael Useem, l'« inner circle » – le « cœur de l'élite patronale » – d'une communauté d'affaires ou d'une classe capitaliste, dont ils sont les porte-paroles et l'avant-garde<sup>551</sup>. Ainsi, l'existence d'un réseau plus ou moins étendu (reliant un nombre plus ou moins grand de firmes) et plus ou moins dense (avec un nombre plus ou moins élevé de liens reliant les firmes du réseau) indique l'existence et la surface d'une communauté de grands patrons ainsi que la cohésion qui existe au sein de ce groupe social<sup>552</sup>. Pour ce qui est de l'intégration économique européenne, les « interlocking directorates » transnationaux peuvent être conçus comme étant « the building blocks of the social field for the European corporate elite both as a communication device among the command posts of big business and as a device for (European) elite formation [...] The formation of a European corporate elite network enables a business scan that goes beyond the national borders and, as such, hints at a changing orientation from the national towards the European »<sup>553</sup>.

Les recherches sur les réseaux d'administrateurs ont longtemps porté leur attention essentiellement sur les réseaux nationaux, et lorsque l'on tentait d'adopter une perspective internationale, il s'agissait surtout d'études comparatives<sup>554</sup>. Cependant, le débat grandissant autour de l'hypothèse de l'émergence d'une classe capitaliste transnationale a incité plusieurs chercheurs à poursuivre une piste de recherche jusque là minoritaire au sein des études sur les réseaux d'administrateurs, consistant à porter

---

<sup>549</sup> De Caumont, 1996.

<sup>550</sup> Carroll, 2010, pp. 19-20.

<sup>551</sup> Useem, 1984.

<sup>552</sup> Cette proposition doit être qualifiée pour tenir compte des différentes propensions à former de tels réseaux en fonction des pays. Kees Van Veen et Jan Kratzer, reprenant à leur compte les concepts du courant des Variétés de Capitalisme (VoC), démontrent que les réseaux nationaux d'administrateurs en Europe sont plus ou moins denses en fonction du « modèle » de capitalisme national. Ainsi, au Royaume-Uni, où prévaut un capitalisme libéral et concurrentiel (défini dans la typologie de VoC comme une « liberal market economy »), le réseau national est très éparé, alors qu'en France et en Allemagne où prévaut un capitalisme « coordonné » (une « coordinated market economy ») les réseaux respectifs sont très denses. Van Veen and Kratzer, 2011.

<sup>553</sup> Heemskerk, 2013, pp. 75-76. Le terme « business scan » utilisé par l'auteur dans la citation peut être rendu en français par « l'action de scruter la vie des affaires ». Il fait référence à la fonction de mutualisation des informations stratégiques concernant les grandes firmes que remplit un réseau d'administrateurs.

<sup>554</sup> Cf. par exemple Stokman, Ziegler and Scott, 1985 ; Windolf, 2002.

l'attention sur le réseau constitué par des « interlocking directorates » transnationaux, c'est-à-dire des liens établis entre firmes dont les sièges sociaux ne sont pas localisés dans les mêmes pays<sup>555</sup>.

Dans un premier temps, le débat s'est cantonné à une tentative d'apprécier si globalement il y a progression du nombre des « interlocking directorates » transnationaux (sans distinguer dans le cas des firmes européennes entre liens transnationaux extra-européens et intra-européens) vis-à-vis des liens nationaux. Une telle progression serait un indice de l'existence d'une classe capitaliste transnationale en voie de constitution. Dans une contribution publiée en 2002<sup>556</sup>, le sociologue canadien William Carroll et son homologue néerlandais Meindert Fennema ont comparé le réseau transnational formé en 1976 et 1996 par 176 grandes firmes. Leur échantillon pour 1976 a été repris à l'étude pionnière publiée par Meindert Fennema en 1982 et leur échantillon pour 1996 a été composé de façon à permettre une comparaison directe avec 1976. Leur conclusion a été que globalement, le réseau a un peu perdu de sa densité, mais que ceci est entièrement dû au recul des liens nationaux, alors que les liens transnationaux marquent une faible progression. En pourcentage de l'ensemble des liens, ceux-ci passent de 22,8% en 1976 à 24,8% en 1996. Les deux auteurs en ont tiré la conclusion que leurs résultats ne permettent pas de valider la thèse d'une classe capitaliste transnationale.

La contradiction<sup>557</sup> leur a été apportée deux ans plus tard par deux chercheurs (Jeffrey Kentor et Yong Suk Jang) qui, à partir d'un échantillon différent (les 500 firmes répertoriées par le *Fortune Global 500* en 1983 et en 1998) mais beaucoup plus représentatif de la réalité de l'économie mondiale que celui composé par Carroll et Fennema, ont constaté à la fois une augmentation des liens domestiques que des liens transnationaux. La progression de ces derniers est, dans l'étude de Kentor et Jang, toutefois beaucoup plus importante. Les liens transnationaux passent de 120 en 1983 à 186 en 1998 (une progression de plus de 50%) alors que les liens domestiques n'augmentent que de 21,3% (de 755 à 916). Au total, les liens transnationaux passent de 13,2% des liens totaux en 1983 à 17% en 1998, ce pourcentage plus bas que celui identifié par Carroll et Fennema s'expliquant par la nature de leur échantillon qui comprend un nombre beaucoup plus élevé de firmes. Kentor et Jang en ont conclu qu'une classe capitaliste transnationale est bel et bien en train d'émerger, même si le processus n'est en 1998 pas encore très avancé.

Parallèlement à ces recherches, une autre piste poursuivie a été celle tentant de mesurer la multinationalisation croissante du personnel siégeant au sein des instances dirigeantes de grandes firmes.

---

<sup>555</sup> L'ouvrage fondateur est Fennema, 1982.

<sup>556</sup> Carroll and Fennema, 2002, reproduite en 2010 dans Carroll, 2010, chapitre 1.

<sup>557</sup> Kentor et Jang, 2004.

Le lien entre les deux pistes a été effectué par un autre sociologue américain, Clifford Staples, qui a comparé l'évolution de la composition des instances dirigeantes des 100 firmes les plus internationalisées selon le classement de la CNUCED en 1993 et en 2005, puis à partir d'un échantillon élargi a effectué le même exercice en même temps qu'il a calculé le nombre d'« interlocking directorates » transnationaux entre les firmes de son échantillon<sup>558</sup>. Alors qu'en 1993 seulement 29 firmes sur les 80 (36,3%) pour lesquelles des données ont pu être obtenues ont au moins un directeur « étranger » (défini comme étant de nationalité différente de celle du pays où la firme en question a son siège social), en 2005 le même pourcentage est de 75% (60 firmes sur 80). Toutefois, sur les 929 administrateurs identifiés à la tête de ces grandes firmes, seulement 228 (24,5%) d'entre eux sont des « étrangers » dans les firmes qu'ils dirigent. Staples en a conclu donc que la multinationalisation des instances dirigeantes est à la fois étendue et superficielle. Enfin, les données rassemblées par Staples sur les « interlocking directorates » transnationaux indiquaient une poursuite de la tendance au renforcement de l'importance de ces liens par rapport aux liens nationaux.

Malgré des désaccords méthodologiques entre Carroll et Fennema d'un côté, Kentor et Jang de l'autre, un point sur lequel les résultats de leurs recherches convergent est que les liens transnationaux intra-européens progressent significativement et proportionnellement beaucoup plus que les liens transnationaux dans leur ensemble. Staples a également montré que les firmes européennes ont de loin les instances dirigeantes les plus internationalisées, comparées aux firmes américaines ou japonaises<sup>559</sup>. Le même auteur démontre qu'il existe une corrélation étroite entre l'incidence des opérations de concentration transnationales et le niveau d'internationalisation des instances dirigeantes des grandes firmes, ce qui fait écho au niveau qualitativement plus élevé d'internationalisation productive des pays européens qui a été mis en évidence dans le précédent chapitre. Naturellement donc, les recherches se sont poursuivies en regardant de plus près ce qui se passe en Europe.

#### *4.1 La « corporate élite » européenne en voie de constitution*

Les recherches consacrées plus spécifiquement aux contours de la « corporate élite » européenne

---

<sup>558</sup> Staples, 2006 (pour la comparaison avec Carroll et Fennema et Kentor et Jang et le calcul des « interlocking directorates » transnationaux) et 2007.

<sup>559</sup> Staples, 2008, pp. 36-37. Sur un échantillon réunissant les cent plus grandes firmes multinationales industrielles (par les actifs) en 2003 (le classement en question est établie par la CNUCED) et les cinquante plus grandes banques commerciales (par le nombre des filiales étrangères), 3,26 pays sont en moyenne représentés au sein des conseils d'administration des firmes européennes, 2,14 pour les américaines et seulement 1,38 pour les japonaises.

sont plutôt récentes<sup>560</sup>. Deux d'entre elles<sup>561</sup> tentent d'évaluer l'évolution du réseau d'administrateurs européen en comparant sa structure à deux dates différentes. William Carroll, Meindert Fennema et Eelke Heemskerk ont utilisé un échantillon composé des 400 plus grandes firmes industrielles et commerciales répertoriées par le *Fortune Global 500* en 1996 et en 2006 (classées en fonction du chiffre d'affaires), auxquelles ils ont rajouté les 100 plus grandes firmes financières internationales (classées en fonction de leurs actifs) des mêmes années<sup>562</sup>. Dans leur article, ils analysent le réseau constitué par les firmes européennes de l'échantillon (170 en 1996 et 193 en 2006, la différence entre les deux reflétant le déclin des firmes américaines et japonaises dans les classements utilisés). Dans son ensemble, leur recherche montre que le réseau transnational intra-européen devient plus étendu (reliant un nombre plus important de firmes) mais moins dense (la moyenne des liens entretenus par chaque firme du réseau est plus faible en 2006 qu'en 1996)<sup>563</sup>. Sur l'ensemble des liens entre firmes européennes, la proportion des liens domestiques diminue de 74,4% en 1996 à 67,3% en 2006. Les liens domestiques diminuent en nombre absolu alors que les liens transnationaux sont en augmentation. Enfin, les auteurs démontrent que les firmes européennes entretiennent peu de liens extra-européens dans leur ensemble. La plupart des firmes européennes de l'échantillon en 2006 (121 sur 193) n'ont pas de liens en dehors de l'Europe, 44 d'entre elles n'en ont qu'un, et sur les 28 restantes seulement trois ont plus de liens extra-européens qu'intra-européens. De façon intéressante et peu surprenante, les firmes les plus extraverties sont britanniques et suisses. Dans l'ensemble, l'image qui se dégage de cette recherche est celle d'une « corporate élite » européenne de plus en plus étendue, où le niveau proprement européen gagne en importance à l'égard du niveau national et en cohésion à l'égard de l'extérieur.

Les tendances décrites dans le précédent paragraphe se poursuivent durant le reste de la décennie deux-mille. Dans un tout récent article, intitulé « The Rise of the European Corporate Elite », Eelke Heemskerk utilise un échantillon composé par les firmes de l'indice boursier FTSE Eurofirst 300<sup>564</sup> pour

<sup>560</sup> En France Dudouet et Grémont, 2010, et Dudouet, Grémont et Pageaut, 2012 ; Carroll, Fennema and Heemskerk, 2010, reproduit dans Carroll, 2010 (chapitre 7) ; van Veen and Kratzer, 2011 ; Heemskerk, 2013.

<sup>561</sup> Carroll, Fennema and Heemskerk, 2010 ; Heemskerk, 2013.

<sup>562</sup> Le choix fait par Carroll, Fennema et Heemskerk dans ce papier pour leur échantillon les rapproche des arguments méthodologiques de Kentor et Jang ; ceux-ci considéraient, dans la controverse qui les a opposés à Carroll et Fennema en 2004/6, que leur échantillon était plus représentatif de l'économie mondiale dans son ensemble. En même temps, Carroll, Fennema et Heemskerk, en retenant arbitrairement un ratio de 4 à 1 entre firmes industrielles et commerciales d'un côté, et firmes financières de l'autre, restent fidèles à leur position initiale selon laquelle un classement par le chiffre d'affaires discrimine en défaveur des firmes financières, ce qu'ils cherchent à rectifier en retenant un classement par les actifs pour celles-ci, qu'ils jugent plus représentatif de leur importance économique réelle.

<sup>563</sup> Carroll, Fennema and Heemskerk, 2010, p. 820.

<sup>564</sup> Cet indice comprend les 310 principales capitalisations boursières de « l'Europe développée » (EU15 + Norvège et Suisse). En mai 2014, il comprend entre autres 53 firmes françaises, 40 allemandes, 77 britanniques, 27 suisses. <http://www.ftse.com/Analytics/FactSheets/Home/FactSheet/ProductRegions/OTHER/1/EUR/1?fromftse=true> (consulté le 1 juillet 2014).

comparer les réseaux d'administrateurs pour les années 2005 et 2010. A la fois la proportion des firmes entretenant un lien transnational intra-européen et celle des liens transnationaux rapportés aux liens totaux sont en augmentation<sup>565</sup>. En 2010, près de trois quarts (72%) de toutes les firmes ont un lien transnational, alors qu'en 2005 ce pourcentage est de 56,4%. Le pourcentage des liens transnationaux intra-européens sur le total des liens passe de 34,1% à 39,4%. En d'autres termes, de plus en plus de grandes firmes européennes tissent des liens transnationaux européens (le réseau devient donc plus étendu) en même temps que ces liens deviennent plus denses. Cependant, Heemskerk a également observé un renforcement des liens nationaux, au contraire de la plupart des études précédentes, et ce notamment en France et en Allemagne. L'image générale qui se dégage donc est que « the European corporate elite is still best characterised as a coming together of several national elites who together create the foundations of a European business community »<sup>566</sup>.

Cette conclusion est partagée par les chercheurs français qui se sont récemment intéressés au réseau d'administrateurs transnational intra-européen, à savoir Eric Grémont et François-Xavier Dudouet. Dans une contribution parue en 2012 faisant le point sur leurs recherches basées sur un échantillon composé par les firmes des principaux indices boursiers nationaux en Europe, ils concluent qu'« il existe donc bien un espace social des grands patrons européens, mais celui-ci ne s'est visiblement pas encore émancipé de ses racines domestiques »<sup>567</sup>.

Ce résultat fait écho à l'observation faite dans le précédent chapitre selon laquelle les grandes firmes européennes, tout en s'étant européanisées durant la période post-champions nationaux, restent dans leur écrasante majorité toujours contrôlées par les élites économiques de leur marché national d'origine et qu'il n'existe toujours que très peu de champions européens « plurinationaux » à l'instar du plus célèbre d'entre eux, EADS. Une comparaison entre les instances dirigeantes d'EADS et de deux grandes firmes industrielles représentatives comme GDF-Suez et Siemens illustre bien la différence en termes d'internationalisation des instances dirigeantes des champions européens « plurinationaux » et les autres. Au sein du conseil d'administration et du comité exécutif d'EADS, on retrouve neuf français, sept allemands, deux espagnols, un britannique, trois américains et un indien. Les quatre membres français du conseil d'administration sont Denis Ranque (ancien PDG de Thalès et actuel président des Fondations de l'École Polytechnique et ParisTech<sup>568</sup>), Anne Lauvergeon, Michel Pébère et Jean-Claude Trichet.

---

<sup>565</sup> Heemskerk, 2013, p. 82 pour une synthèse des principaux résultats de la recherche.

<sup>566</sup> Ibid, p. 96.

<sup>567</sup> Grémont, Dudouet et Pageaut, 2012, p. 270.

<sup>568</sup> Denis Ranque est également polytechnicien et mineur, ainsi que membre du conseil d'administration de Saint-Gobain. Il est l'un des plus éminents représentants du pôle libéral-colbertiste.



Les quatre allemands sont Manfred Bischoff (président du conseil de surveillance de Daimler), Hans-Peter Keitel (président du BDI – le patronat allemand – de 2009 à 2012 et membre de plusieurs conseils d'administration de grandes firmes allemandes), Hermann-Josef Lamberti (ancien directeur général de la Deutsche Bank) et Thomas Enders, le nouveau PDG d'EADS. Autrement dit, l'instance en question réunit quelques uns des plus éminents représentants des élites économiques française et allemande. Chez GDF-Suez en revanche, on retrouve vingt-trois français, deux belges, un allemand et un britannique dans le conseil d'administration et le comité de direction générale. Enfin, chez Siemens, ils sont vingt-quatre allemands, un français et un turc à siéger dans le conseil de surveillance et le comité de direction de la firme<sup>569</sup>. Dans EADS, les liens transnationaux dominant largement les liens domestiques. L'inverse est vrai dans GDF-Suez et Siemens. Ce constat s'accorde également avec l'observation de Clifford Staples quant à la corrélation étroite entre opérations de concentration internationales et internationalisation des conseils d'administration. EADS est précisément le produit d'une telle fusion « entre égaux » intervenue en 2000 entre les champions nationaux de l'aéronautique civil français (Aérospatiale), allemand (DASA) et espagnol (CASA). GDF-Suez, au contraire, est le produit d'une fusion similaire entre deux champions nationaux français uniquement. Siemens, quant à elle, reste solidement une grande firme européenne allemande – les seuls autres européens siégeant en son sein ayant une fonction de tissage de liens stratégiques avec les élites nationales d'autres pays européens importants. Ainsi, en 2014, le membre français du conseil de surveillance de Siemens est Gérard Mestrallet, une figure de proue du pôle industrialiste en France et PDG de GDF-Suez avec qui Siemens collabore dans le secteur des équipements énergétiques. Le membre turc du conseil de surveillance de Siemens, Güler Sabanci, est la PDG de Sabanci Holding, seule firme turque membre de l'ERT en 2014<sup>570</sup>. Mestrallet a par ailleurs succédé à Jean-Louis Beffa dans ce rôle. On peut, à ce propos, partager une autre conclusion à laquelle arrivent Grémont et Dudouet : « En d'autres termes, ce sont les patrons qui tendent à dominer au niveau domestique qui sont aussi ceux qui entretiennent le plus de liens avec leurs homologues étrangers »<sup>571</sup>. Ces grands patrons jouent, en quelque sorte, un rôle d'ambassadeur du monde des affaires national auprès des autres groupes nationaux d'élites économiques européennes, dans une structure duale composée par des tels groupes qui s'interpénètrent de plus en plus sans pour autant s'être encore dissous dans un groupe purement européen.

<sup>569</sup> Données collectées à partir des sites internet des firmes. EADS (renommé Airbusgroup depuis peu) : [http://www.airbus-group.com/airbusgroup/int/en/our-company/our-governance/board-of-directors/members\\_new.html](http://www.airbus-group.com/airbusgroup/int/en/our-company/our-governance/board-of-directors/members_new.html) ; GDF-Suez : <http://www.gdfsuez.com/groupe/gouvernance/conseil-dadministration/biographie/> ; Siemens : [http://www.siemens.com/about/en/management-structure/supervisory\\_board.htm](http://www.siemens.com/about/en/management-structure/supervisory_board.htm) (sites consultés le 16 juin 2014).

<sup>570</sup> <http://www.ert.eu/members/country> (consulté le 6 juillet 2014).

<sup>571</sup> Grémont, Dudouet et Pageaut, 2012, p. 271.



Si l'on cherche maintenant à déterminer quelles sont les firmes pionnières de la « corporate élite » européenne, on s'aperçoit que celles-ci sont les firmes les plus importantes du capitalisme européen mais aussi celles qui sont à la pointe de l'activisme patronal paneuropéen, par le biais de leur participation à l'ERT.

Carroll, Fennema et Heemskerk ont isolé les firmes de leur échantillon qui durant l'intégralité de la période couverte par leur étude (1996-2006) figurent dans le classement du *Fortune Global 500*<sup>572</sup>. Les 96 firmes qu'ils ont ainsi retenues sont les plus grandes et les mieux établies dans le paysage du capitalisme européen intégré. Et elles sont à la fois les plus connectées et celles ayant le plus de liens transnationaux. En 1996, ces firmes entretiennent en moyenne 8,41 liens intra-européens (dont 2,27 transnationaux), alors que les autres firmes de l'échantillon n'en entretiennent que 5,88 (dont 1,35 transnationaux). En 2006, la tendance est au renforcement de la centralité de ces firmes dominantes au sein du réseau d'administrateurs transnational intra-européen. La moyenne des liens entretenus par elles se situe à 7,40 (dont 2,53 transnationaux) alors que les autres firmes de l'échantillon sont à 3,98 (dont 1,19 transnationaux).

D'autres études démontrent le rôle central joué par les firmes et les dirigeants appartenant à l'ERT au sein de la « corporate élite » européenne. Les firmes faisant partie de l'ERT sont depuis le début de la période post-champions nationaux à la pointe de la constitution du réseau d'administrateurs transnational intra-européen. Le sociologue suisse Michael Nollert a analysé les « interlocking directorates » entre les 45 firmes membres de l'ERT en 1994<sup>573</sup>, dix ans après la création du lobby. Sur un total de 122 liens, 49 (40,2%) sont transnationaux, ce qui représente un pourcentage assez élevé, notamment pour le milieu des années quatre-vingt-dix, sachant que l'étude de Carroll, Fennema et Heemskerk citée précédemment montre qu'en 1996 la proportion des liens transnationaux dans le total des liens européens entretenus par les 170 grandes firmes européennes de leur échantillon est de 26,6%.

La centralité de l'ERT est également attestée par une autre étude de Clifford Staples et de Michael Braget. En adoptant une méthodologie différente de celle de Nollert<sup>574</sup>, les deux auteurs démontrent le rôle central joué par les individus ayant appartenu ou appartenant au moment de l'étude (2007) à l'ERT. Les deux auteurs isolent les 176 firmes européennes figurant dans le classement *Fortune Global 500* de 2006 ; ils étudient par la suite les 552 « interlocking directorates » (dont 160 – 29% – transnationaux) entre les firmes en question, qui sont le fait de 254 individus. 33 de ces 254 individus ont été membres

---

<sup>572</sup> Carroll, Fennema and Heemskerk, 2010, pp. 823-824.

<sup>573</sup> Nollert, 2005, pp. 299-306.

<sup>574</sup> Nollert a analysé les liens entre firmes, alors que Staples et Braget (2007) les liens créés par des individus ayant appartenu ou appartenant au moment de l'analyse à l'ERT.

de l'ERT à un moment ou un autre. Ces 33 individus sont responsables en 2006 de 51 des 160 liens transnationaux entre grandes firmes européennes du *Fortune Global 500* (une moyenne de 1,55 liens par individu). Les 109 liens transnationaux restants sont le fait des 221 individus non-affiliés à l'ERT (une moyenne de 0,49 liens par individu). Ainsi, les individus associés à l'ERT ont davantage que trois fois plus de liens que les autres dirigeants des champions européens en 2006, ce qui illustre leur rôle en tant que point focal du « cœur de l'élite patronale » paneuropéenne.

#### 4.2 La centralité des grands patrons français au sein de la « corporate élite » européenne

Quelle est la place occupée par les grands patrons et les grandes firmes français au sein de la « corporate élite » européenne ? Diverses études permettent de conclure à leur centralité au sein du réseau transnational ayant progressivement pris forme depuis le milieu des années quatre-vingt.

Deux études similaires<sup>575</sup>, examinant les liens entre les firmes européennes cotées dans les principaux indices boursiers nationaux en Europe en 2006, montrent que les firmes du CAC40 entretiennent des liens étroits avec à peu près tous les autres indices importants européens, au contraire des firmes allemandes et britanniques. Le CAC40 entretient des liens nombreux avec à la fois le DAX30 (Allemagne), le MIB40 (Italie), l'AEX25 (Pays-Bas), le BEL20 (Belgique) ainsi qu'avec les trente plus grandes firmes du FTSE100 (Grande Bretagne), alors que le DAX30 a surtout des liens avec les indices français et italien et le MIB40 avec les indices français et allemands. Le BEL20 a des liens importants avec les indices français et néerlandais, tandis que l'AEX25 est relié de façon importante aux indices français, belge et britannique.

Cette centralité française est indiquée par d'autres études également. Carroll, Fennema et Heemskerk isolent dans leur étude les firmes ayant au moins deux liens transnationaux intra-européens,

---

<sup>575</sup> La première est celle menée par François-Xavier Dudouet et Eric Grémont et publiée sous différents formats (cf. note 125) ; l'autre est celle de Kees van Veen et Jan Kratzer, 2011. Leur similitude tient à la fois à leur méthodologie qu'à leur temporalité. Les auteurs ont utilisé un échantillon composé des firmes cotées dans les principaux indices boursiers européens. Dudouet et Grémont ont limité leur échantillon aux indices français (CAC40), allemand (DAX30), italien (MIB40), néerlandais (AEX25) et belge (BEL20) alors que van Veen et Kratzer ont inclus les indices des pays de l'UE15. Enfin, la similitude temporelle provient du fait que les deux études analysent le réseau tel qu'il était à la fin de l'année 2006. Cette méthodologie biaise cependant les résultats en faveur des firmes françaises puisque les firmes allemandes et britanniques sont sous-représentées. En effet, en 2006, le *Fortune Global 500* comprenait 38 firmes françaises – le même nombre que les firmes françaises du CAC40 – 38 britanniques et 35 allemandes. Or, le DAX30 n'en compte que 30 firmes allemandes, et non pas 40 comme le CAC40. Et van Veen et Kratzer n'ont retenu que 30 firmes britanniques sur les 100 du FTSE100.

en 1996 et en 2006. En 1996, ces firmes sont pour plus de la moitié françaises et allemandes (dans des proportions égales pour les deux pays), mais en 2006, le recul relatif des firmes allemandes fait que les firmes françaises sont les plus nombreuses parmi les firmes ayant au moins deux liens transnationaux intra-européens<sup>576</sup>. On constate la même chose lorsque les auteurs comparent les liens totaux entretenus par les firmes selon leur pays de domiciliation. En 1996, les firmes allemandes et françaises ont le plus de liens transnationaux, avec 73 et 74 respectivement<sup>577</sup>. Mais dix ans plus tard, les firmes françaises passent à 94 liens de ce type alors que les firmes allemandes reculent à 56. Au troisième rang des liens transnationaux intra-européens sont les firmes britanniques et néerlandaises, chaque groupe entretenant 47 liens de ce type. Cette étude également suggère qu'en 2006 les firmes françaises sont de loin les firmes les plus centrales dans le réseau transnational au sein de l'Union Européenne.

Une explication possible de ce phénomène pourrait procéder du constat fait par Clifford Staples quant à la relation étroite entre opérations de concentration internationales et internationalisation des instances de direction de grandes firmes. Comme évoqué dans le précédent chapitre, parmi les neuf grandes firmes européennes « plurinationales » du *Fortune Global 500* en 2013, quatre comportent une composante française importante (Dexia, Air France-KLM, EADS et ArcelorMittal<sup>578</sup>). Si l'on y rajoute des firmes comme Sanofi (française, mais produit de l'acquisition d'une grande firme franco-allemande importante, Aventis), STMicroelectronics (franco-italienne mais ne figurant pas dans le classement de 2013) ou Solvay<sup>579</sup>, le nombre de grandes firmes européennes « plurinationales » avec participation française augmente encore plus. Toutes ces firmes sont les produits de fusions plus ou moins « entre égaux », ce qui se traduit par une représentation proportionnelle au poids respectif des firmes fusionnées de leurs anciens dirigeants au sein des instances de direction des nouvelles entités ainsi créées. En revanche, parmi les neuf firmes « plurinationales » de 2013, une seule (EADS) comporte une composante allemande importante – les autres sont le fait de quatre composantes nationales que sont la Grande Bretagne (4 participations), les Pays-Bas (3), la Suisse (2) et la Suède (2). Autrement dit, la plus grande

<sup>576</sup> Carroll, Fennema and Heemskerk, 2010, pp. 822-823.

<sup>577</sup> Cela ne signifie pas qu'elles soient les plus transnationalisées mais simplement qu'elles soient les plus centrales dans le réseau transnational européen. Les firmes les plus européanisées sont, à la fois en 1996 et en 2006, les firmes néerlandaises et belges. Ibid. p. 825, tableau 2.

<sup>578</sup> ArcelorMittal a un conseil d'administration comportant onze membres. Trois sont indiens, trois américains, deux luxembourgeois, un canadien, un français et un autre suisse. <http://corporate.arcelormittal.com/who-we-are/leadership/board-of-directors> (consulté le 1 juillet 2014).

<sup>579</sup> Firme du secteur de la chimie formellement belge ayant acquis la firme française Rhodia – une ancienne filiale de Rhône-Poulenc – en 2011. Or, son PDG actuel est Jean-Pierre Clamadieu, l'ex-PDG de Rhodia, patron industrialiste français de premier plan (mineur pantouflard, porte-parole de l'AFEP et membre de l'ERT, il aurait décliné en 2011 d'être désigné successeur d'Anne Lauvergeon à la tête d'Areva). Solvay fait partie de l'indice CAC40 depuis septembre 2012 (Nguyen, 2013).

propension des grandes firmes françaises par rapport aux firmes allemandes à être impliquées dans des opérations de concentration transnationales intra-européennes « entre égaux » expliquerait aussi la plus grande centralité des élites économiques françaises au sein de la « corporate élite » européenne au début des années 2010<sup>580</sup>.

## Conclusion

Quels sont les principales conclusions à retenir de cette analyse de l'impact de l'eupéanisation des champions nationaux sur les élites managériales qui se développent en France et en Europe en parallèle avec le développement du « big business » européen durant la période des champions nationaux ?

Le premier élément a trait spécifiquement à l'évolution des élites économiques françaises. Comme évoqué dans la conclusion du chapitre 1, le conflit entre élites managériales (les « modernisateurs ») et élites traditionalistes (les « malthusiens ») est largement dépassé au début de la période post-champions nationaux. C'est par ailleurs l'une des raisons qui expliquent le phénomène analysé dans ce chapitre, à savoir la désagrégation du bloc élitair managérial de la période précédente. D'abord, ce bloc élitair opère une conversion libérale, en ce sens qu'il s'autonomise de sa dépendance et de la tutelle de l'appareil d'État qui le caractérisent pendant la période précédente. Le rattrapage opéré par les grandes firmes françaises grâce au capitalisme d'État à la française ainsi que leur internationalisation croissante présentée dans le chapitre 2 signifient que le lien avec l'appareil d'État n'est plus aussi vital et que les élites économiques peuvent s'en affranchir. A cela contribue la montée en puissance des élites managériales n'ayant pas directement participé à la mise en œuvre de la stratégie des champions nationaux, à savoir les patrons issus de la filière des « jeunes turcs », bien que ceux-ci dirigent des firmes d'une moindre importance économique (et encore moins stratégique) que les patrons pantouflards.

Mais cette conversion libérale s'accompagne d'une bipolarisation au sein des élites françaises. Les élites financières de la galaxie du Trésor, partie intégrante de ces patrons pantouflards nourris dans le giron de l'État durant la période des champions nationaux, nouent une nouvelle alliance avec les patrons issus de la filière des « jeunes turcs » (constituant ainsi un pôle libéral-orthodoxe) au détriment des élites

---

<sup>580</sup> On pourra légitimement objecter à cet argument le fait que les britanniques entretiennent moins de liens transnationaux que les allemands tout en étant impliqués dans davantage de grandes firmes européennes « plurinationales ». Cela pourrait s'expliquer par la moindre propension des élites britanniques à former des « interlocking directorates » tout court en raison du « modèle » de capitalisme qui prévaut en Grande Bretagne, ainsi que le relèvent van Veen et Kratzer (2011). Quant aux trois autres pays (Suisse, Pays-Bas et Suède), le nombre moins important de grandes firmes européennes provenant de ces pays fournirait une explication similaire.

industrielles dirigeant des grandes firmes issues des grands projets pompidoliens caractéristiques de la stratégie des champions nationaux à la française (le pôle libéral-colbertiste). Cette analyse s'approche de l'analyse des théoriciens néo-gramsciens d'Amsterdam qui opposent fractions financière et industrielle au sein des élites économiques, mais s'en distingue en ceci que le substrat des deux pôles n'est pas constitué par les différentes manifestations du capital (capital-argent contre capital productif) qu'ils incarnent, mais par leur relation plus ou moins proche avec l'État, qui est fonction en définitive de l'intensité en R&D des secteurs dans lesquels les firmes qu'ils dirigent sont présentes. C'est ce même critère (intensité en R&D indiquant l'importance des firmes dans le développement technologique) qui opère durant les années soixante dans les choix gouvernementaux des secteurs constituant les priorités de la politique industrielle des grands projets et de la stratégie des champions nationaux. La filiation est donc assez claire entre cette stratégie (du moins ses objectifs) et le pôle libéral-colbertiste.

Le deuxième élément a trait à la constitution d'une « corporate élite » européenne qui s'appuie sur un activisme patronal paneuropéen, le tout dominé par les champions européens. Le redéploiement vers l'échelon supranational de l'activisme patronal de type corporatiste renforce encore plus le poids politique des grandes firmes européennes, en même temps que celles-ci s'organisent désormais en tant que telles pour influencer le contenu des politiques publiques macroéconomiques et microéconomiques qui sont de plus en plus centralisées à l'échelle supranationale. Dans le même mouvement, les grandes firmes européennes nouent un dialogue direct avec leurs concurrentes américaines, les abordant ainsi sur la base de leur « identité » non plus nationale mais bien européenne. Ce constat est conforme avec celui fait par Nicolas Véron et rapporté dans le précédent chapitre, selon lequel l'équivalent fonctionnel de l'identité américaine des grandes firmes d'outre atlantique pour les grandes firmes originaires d'Europe n'est plus leur identité nationale mais celle « européenne ». Enfin, cet activisme patronal supranational s'appuie sur un espace social transnational de plus en plus étendu et dense dans lequel les groupes nationaux d'élites managériales s'insèrent de plus en plus.

Or, la structure interne de cette « corporate élite » ne reflète pas une fusion complète des élites économiques nationales (et donc un dépérissement de l'importance de leurs attaches nationales) mais plutôt un processus progressif de mise en réseau des différents groupes nationaux d'élites managériales. Ce processus s'opère à travers les personnages les plus éminents de chaque groupe national qui endossent également une fonction de jonction de l'échelon national avec l'échelon l'européen. Ce constat s'accorde avec celui fait à la fin du précédent chapitre concernant la marginalité des champions européens « plurinationaux » et le tropisme sur leur marché national d'origine dans les activités commerciales et productives des grandes firmes européennes. Il s'accorde également avec les conclusions d'autres études

sociologiques<sup>581</sup> qui se concentrent sur les modèles de reproduction des élites économiques en Europe et qui indiquent la très forte résilience des modèles nationaux hérités de la période des champions nationaux. Les écoles nationales d'élite et les parcours typiques de la période précédente continuent toujours à exercer une influence prépondérante dans la reproduction des élites économiques européennes (une école comme l'Institut Universitaire Européen de Florence, financé par la Commission et ayant comme modèle Harvard reste sans aucune pertinence à l'égard des modes de reproduction de ces élites).

Enfin, la dernière conclusion de ce chapitre doit être la centralité certaine des élites économiques françaises au sein de la « corporate élite » européenne naissante. Cela se vérifie aussi bien au niveau des associations développant une démarche de type politique (ERT, AUME et ERF) et exerçant une influence déterminante sur la formulation des politiques publiques supranationales (comme cela sera démontré dans les chapitres qui suivent) qu'au niveau de l'espace social de cette « corporate élite ». Les élites françaises sont parmi les initiateurs des deux premières des trois associations présentées plus haut, au sein desquels ils constituent des contingents nationaux très importants. Et les grands patrons français sont ceux parmi les membres de la « corporate élite » européenne à entretenir à la fois les liens transnationaux les plus étendus géographiquement et les plus denses au sein du réseau d'administrateurs transnational intra-européen. Cette centralité des élites économiques françaises est due à deux facteurs : d'abord l'homogénéité plus forte des élites françaises tout court, qui donne un accès particulièrement facile aux élites économiques françaises aux sommets dirigeants de l'appareil d'État français. Ensuite, à la propension plus importante des grandes firmes françaises en comparaison avec les grandes firmes allemandes à participer à des opérations de concentration transnationales<sup>582</sup>.

---

<sup>581</sup> Bauer et Bertin-Mourot, 1996 ; Dudouet, Grémont et Pageaut, 2012 ; Hartmann, 2011.

<sup>582</sup> Je n'ai pas exploré dans ce chapitre les raisons de cette propension. Une tentative de fournir une analyse provisoire de cette propension pourrait retenir trois raisons potentielles. D'abord, la porosité entre capitalisme belge et capitalisme français (cf. les exemples de Dexia, Solvay, GDF-Suez en raison de l'acquisition en 2003 de l'électricien belge Electrabel, ce qui expliquerait la présence de deux administrateurs belges au sein du conseil d'administration de GDF-Suez, Total, en raison de la fusion entre Petrofina et Total en 1999). Ensuite, le démantèlement entre 1998 et 2000 de la structure financière conçue durant le processus des privatisations pour protéger le contrôle exercé par les élites économiques nationales sur les grandes firmes françaises par opposition à la pérennisation de la structure financière similaire qui existe en Allemagne (cf. le chapitre 6). Enfin, la faiblesse de certaines grandes firmes françaises ayant conduit à la recherche d'alliances transnationales (STMicroelectronics, Arcelor, Solvay, Air France-KLM, Aventis ou EADS). Mais cela vaut également partiellement pour certaines grandes firmes allemandes.

## *Chapitre 4*

### *La France et les politiques de promotion de l'industrie européenne suite à l'abandon de la stratégie des champions nationaux*

#### Introduction

Le noyau dur de la stratégie des champions nationaux consiste en une série de politiques conçues pour susciter au sein de chacune des économies européennes une ou deux grandes firmes par secteur. Cette stratégie repose sur un « policy mix » microéconomique qui combine à la fois une politique de libéralisation commerciale à l'extérieur et de renforcement de la concurrence à l'intérieur (ce sont ces politiques qui sont en rupture avec les pratiques du passé) avec des politiques visant à garantir un accès privilégié aux champions nationaux à leurs marchés domestiques respectifs (c'est l'élément de continuité). Dès lors que les champions nationaux commencent à s'eupéaniser, ce dernier élément est remis en cause, et c'est en ce sens que la politique des champions nationaux arrive à son terme. La première question qui se pose dès lors est de savoir quel « policy mix » va être mis en place à l'échelle européenne pour remplacer l'assemblage de politiques microéconomiques nationales qui prévaut durant la période des champions nationaux.

Des éléments de politiques microéconomiques à l'échelle européenne existent déjà avant l'épuisement de la stratégie des champions nationaux. La libéralisation tarifaire achevée en 1968 et les débuts timides de la politique de la concurrence communautaire d'une part, certaines tentatives de coopération industrielle européenne appuyées par l'intervention d'États-membres (Unidata, Concorde, Airbus, Arianespace) de l'autre, sont des indications des possibilités qui existent en vue de construire une politique supranationale de promotion des grandes firmes européennes dans la période de l'eupéanisation des champions nationaux.

Comme évoqué dans le premier chapitre, les projets en matière industrielle élaborés par la Commission durant les années soixante-dix combinent ces deux approches. Sur le plan de la doctrine, le



mémorandum Colonna<sup>583</sup> propose à la fois l'achèvement du marché commun et des interventions de la part des différentes autorités publiques (Commission et États-membres) pour soutenir les industries de haute technologie<sup>584</sup>. Sur le plan des projets concrets, la Commission propose en 1973 de constituer un seul champion européen de l'informatique en regroupant Unidata, ICL (la firme britannique) et Nixdorf (firme allemande) à travers des subventions communes à la recherche et des commandes publiques groupées, ce qui revient à centraliser à l'échelle européenne les politiques nationales de constitution de champions nationaux dans le secteur informatique à l'instar du projet Airbus dans l'aéronautique. Cette approche « duale » continue de dominer au sein de la Commission pendant une quinzaine d'années<sup>585</sup>. Durant les années soixante-dix les efforts de la Commission restent sans suites du fait des réticences des États-membres à abandonner leurs politiques industrielles nationales. Mais à mesure que l'eupéanisation effective des champions nationaux rend obsolètes les stratégies nationales, l'échelon supranational acquiert davantage de compétences en matière microéconomique et le débat se vivifie, suscitant des divergences importantes. Le conflit se manifeste à travers les préférences contradictoires des grandes firmes européennes et des gouvernements des grands États-membres et les luttes intestines à l'exécutif communautaire à propos des politiques microéconomiques communautaires.

Le conflit se cristallise largement autour de la notion de « politique industrielle », notamment en France<sup>586</sup> où le terme désigne traditionnellement l'interventionnisme étatique. Le terme est assez imprécis et le plus souvent renvoie à une combinaison de diverses politiques publiques (commerciale, technologique et de la concurrence) en vue d'obtenir un résultat particulier sur le plan industriel<sup>587</sup>. Dans la pratique, les conceptions dominantes dans les États-membres de la politique industrielle reflètent les pratiques mobilisées durant la période des champions nationaux et sont marquées par l'histoire concrète de l'émergence des grandes firmes dans chacun d'entre eux.

En France, l'apparition de grandes firmes est plus tardive qu'aux États-Unis ou en Allemagne, ce qui explique le rôle beaucoup plus actif joué par l'État dans leur constitution. Par conséquent, la politique

---

<sup>583</sup> Guido Colonna di Paliano est le commissaire italien chargé de l'industrie dans la Commission Rey de 1967 à 1970. Commission, 1970a.

<sup>584</sup> Il est aussi question d'interventions pour gérer le déclin de certaines industries comme le textile, la sidérurgie et les chantiers navals.

<sup>585</sup> Van Laer, 2008, pp. 13 (champion européen informatique) et 14-41. Arthe van Laer parle de « libéralisme » et d'« interventionnisme » pour désigner les deux approches.

<sup>586</sup> Dans leur célèbre papier de septembre 1994, les deux dirigeants chrétiens-démocrates allemands Karl Lamers et Wolfgang Schäuble reconnaissent qu'« il est nécessaire [...] de dépasser les divergences d'opinion entre la France et l'Allemagne sur les questions économique-politiques essentielles, comme celles relatives à la « politique industrielle » et à la législation en matière de concurrence ». Lamers und Schauble, 1994, p.7.

<sup>587</sup> C'est ce qui explique qu'il existe un débat chez les économistes sur les contours du concept, Cf. Cohen et Lorenzi, 2000, pp. 62-94.

industrielle est associée à la pratique des grands projets pompidoliens où l'État mobilise une série d'instruments (la commande publique, le protectionnisme offensif<sup>588</sup>, les dotations en capital voire l'actionnariat public, la recherche publique et les subventions à la recherche privée, la sélection de normes correspondant aux technologies maîtrisées par le champion national à promouvoir) dans le but de faire émerger de grandes firmes nationales dans les secteurs jugés stratégiques car de technologie avancée. La priorité donnée à ces secteurs découle de l'orientation géopolitique de l'indépendance nationale. Les secteurs que l'État choisit de développer de façon prioritaire revêtent tous une importance stratégique : le nucléaire, l'informatique et l'électronique plus généralement, les télécommunications, le spatial et l'aéronautique, le transport ferroviaire. Il en résulte des grandes firmes, le plus souvent sous contrôle public, qui structurent largement le capitalisme français et qui continuent d'entretenir une relation étroite avec l'Etat après leur période d'« incubation » sous sa protection. Ce sont les grandes firmes issues de cette politique qui forment le centre de gravité sectoriel du pôle libéral-colbertiste/industrialiste des élites économiques françaises. Les secteurs en question constituent toujours aujourd'hui les points forts de la spécialisation industrielle française. Cette politique industrielle colbertiste est de nature verticale (où l'État choisit le champion à promouvoir et sur lequel il cible son action) et sectorielle (nécessitant une intervention différente par secteur industriel).

L'Allemagne et les États dans son orbite (Suisse, Autriche, Benelux et Suède) sont, au contraire, les nations pionnières en Europe du développement de grandes firmes dans les secteurs de la seconde révolution industrielle<sup>589</sup>. C'est notamment le cas dans les secteurs de la construction électrique et mécanique et de la chimie qui rivalisent dès le début du vingtième siècle avec les multinationales américaines et où une intervention sectorielle de l'État est inutile. Là où une telle intervention peut jouer un rôle (dans des secteurs moins compétitifs comme l'industrie lourde), celui-ci est rempli par les grandes banques universelles telles que la Deutsche Bank à travers la stabilisation de l'actionnariat et l'appui des stratégies de long-terme des firmes par l'apport patient de capital. L'État allemand se cantonne à organiser un système particulièrement efficace de production d'ingénieurs et de formation professionnelle. Enfin, le dernier élément historique qui détermine la tradition allemande de politique industrielle est le legs de la défaite militaire : le très faible niveau de dépenses militaires et les restrictions imposées par les alliés à la recherche militaire orientent la spécialisation industrielle allemande dans un sens fort différent de la

---

<sup>588</sup> Le protectionnisme offensif est la pratique par laquelle l'État utilise des mesures protectionnistes ciblées pour bloquer l'accès des concurrents étrangers au marché domestique le temps que la firme qu'il s'agit de promouvoir puisse maîtriser les technologies nécessaires pour capter une part importante du marché domestique pouvant servir de base pour se lancer à l'international par la suite. C'est une politique associée à la promotion d'industries « naissantes » dans les secteurs de technologie avancée.

<sup>589</sup> Chandler, Amatori and Hikino, 1997, pp. 12-13.

spécialisation française, avec une faible présence dans les secteurs de haute technologie où à fortiori le rôle de l'État est le plus important<sup>590</sup>. En conséquence, à l'opposé de la tradition française, l'approche allemande de la politique industrielle repose sur les politiques dites d'« environnement des entreprises » et qualifiées d'horizontales<sup>591</sup>. Ici, le rôle de l'État est de mettre en place un cadre réglementaire garantissant le bon fonctionnement du marché. Les instruments de cette politique sont les politiques de la concurrence (pour empêcher la formation de cartels, de positions dominantes et les abus de ces positions), d'éducation et de formation (de sorte à garantir une offre de main d'œuvre qualifiée ainsi que l'adaptation des compétences des travailleurs devant changer de métier) et de diffusion des avancées technologiques (en favorisant l'application des résultats de la recherche fondamentale et leur maîtrise par le plus grand nombre de firmes possible). Cette politique n'en joue pas moins un rôle important ; or, la structure fédérale décentralisée de la RFA, et la multitude d'acteurs publics impliqués dans les politiques de promotion de l'industrie qu'elle génère, lui donnent une faible visibilité par rapport à la tradition colbertiste française<sup>592</sup>.

En Grande Bretagne, enfin, on trouve à partir de la fin des années soixante-dix une troisième orientation dont les racines remontent loin. La Grande Bretagne rate le virage de la seconde révolution industrielle à la fin du dix-neuvième siècle, et de ce fait ses grandes firmes présentes dans les secteurs clés de cette dernière réussissent mal dans la compétition internationale face à leurs concurrentes allemandes et américaines. Les forces des grandes firmes britanniques sont, donc, dans les services, les activités commerciales, la finance et les biens de consommation<sup>593</sup>, un périmètre qui ressemble de très près à celui du pôle libéral-orthodoxe qui se forme en France à partir des années quatre-vingt. Durant la période des champions nationaux, les gouvernements britanniques font un effort pour rattraper le retard avec des politiques interventionnistes qui ressemblent à ce qui se fait en France. L'échec de cette tentative conduit à un changement radical de politique durant les années quatre-vingt, qui consiste à abandonner la plupart des secteurs industriels en perte de compétitivité et à attirer les investissements étrangers à leur place<sup>594</sup>. L'exemple idéal-typique de ce changement de paradigme est l'industrie automobile, régénérée à partir des années quatre-vingt par les investissements japonais et le rachat de British Leyland, le

---

<sup>590</sup> Wengenroth, 1997, pp. 149-151 (firmes électriques), p. 172 (rôle des banques), p. 148 (formation professionnelle), p. 161 (limitation des dépenses militaires). Sur les firmes de la chimie, Chandler, 2005, pp. 114-143. Sur le rôle des banques, Zysman, 1983, pp. 233-283 et Deeg, 1998. Durant la période des champions nationaux, le parallèle entre la France et l'Allemagne en termes de rôle joué par le système financier est à faire entre la finance administrée par l'État en France et le modèle de bancindustrie en Allemagne.

<sup>591</sup> Dans la tradition ordolibérale allemande, on parle d'« ordnungspolitik ». Cf. Uterwedde, 2007.

<sup>592</sup> Levet, 2005, pp. 325-326.

<sup>593</sup> Chandler, Amatori and Hikino, 1997, p. 14 ; Jones, 1997, pp. 103-106.

<sup>594</sup> Owen, 1999 pour une vue d'ensemble. Owen, 2012, pp. 6-12 (période des champions nationaux) et pp. 24-28 (la suite) pour une synthèse.

champion national britannique, par l'allemand BMW. De fait, l'État britannique confie au secteur privé la responsabilité du développement industriel, sa seule politique étant une politique d'attractivité « pure ». Wyn Grant a qualifié cette approche en parlant d'« État spectateur »<sup>595</sup>. Le dernier élément à prendre en compte est le rôle joué par les firmes financières. Au contraire de l'Allemagne et de la France, la finance britannique n'est pas déployée de façon à servir les stratégies de développement des firmes industrielles. Les firmes financières gèrent leurs participations capitalistiques comme des simples actifs financiers devant rapporter un retour sur investissement rapide et rechignent à appuyer des stratégies de développement de long-terme<sup>596</sup>.

Il existe, certes, quelques exemples divergeant de ce qui a été décrit dans les paragraphes précédents. En France, la « politique industrielle » est utilisée pendant la décennie 1974/84 pour camoufler une politique sociale visant à ralentir le processus de restructuration industrielle et la quasi-disparition des secteurs déclinants (sidérurgie, chantiers navals, charbon)<sup>597</sup>. En Allemagne, l'actionnariat public et la commande publique réservée aux firmes nationales sont pratiquées beaucoup plus largement qu'on ne le pense couramment<sup>598</sup>. Le gouvernement britannique continue à se préoccuper de ses industries aérospatiale et de défense et, tout récemment, pharmaceutique<sup>599</sup>, les deux secteurs de haute technologie où la Grande Bretagne a réussi à constituer des grandes firmes compétitives. Enfin, au niveau européen, les grands projets Airbus et Ariane datant des années soixante-dix associent les trois États-membres dans des projets s'inscrivant dans la tradition française. Il n'en reste pas moins que ce sont ces trois approches générales qu'il s'est agi de combiner à l'échelle communautaire<sup>600</sup>.

Je commence ce chapitre en revenant sur l'abandon de la stratégie des champions nationaux en France avant d'examiner la tentative française d'eupéaniser sa politique industrielle colbertiste. J'examine par la suite l'évolution des politiques de promotion de l'industrie européenne par le marché en suivant le développement de la politique communautaire de la concurrence et des libéralisations des anciens monopoles dans les industries de réseaux. Enfin, dans la dernière partie de ce chapitre, je reviens sur le renouveau du débat sur la politique industrielle, tant au niveau national qu'eupéen, à partir du

---

<sup>595</sup> Grant, 1995.

<sup>596</sup> Zysman, 1983, pp. 171-232 ; Jones, 1997, pp. 122-128 ; Owen, 1999, pp. 391-406.

<sup>597</sup> Cohen, 1989.

<sup>598</sup> Mais comme elles le sont au niveau infra-fédéral par les Länder, ces pratiques n'attirent pas l'attention qu'ont pu attirer les grands projets français. Un tel exemple est celui de Volkswagen. Le Land de la Basse-Saxe détient une importante participation capitaliste et des droits de vote spéciaux dans la firme automobile, ce qui est à l'origine d'une longue bataille juridique entre la Commission et les autorités allemandes. Cf. Honoré, 2013.

<sup>599</sup> Ward, 2014. Même dans ce cas, l'action étatique se limite à une opposition verbale au rachat d'une firme britannique (AstraZeneca) par une américaine (Pfizer), une forme très « soft » d'activisme gouvernemental en matière industrielle.

<sup>600</sup> Entretien avec Peter Wagner, le 15 janvier 2013, fonctionnaire à la Commission européenne, membre de la DG Entreprise au début des années 2000.

début des années deux milles.

## 1. L'abandon de l'interventionnisme étatique en matière industrielle en France au début des années 1980

Le célèbre tournant de la rigueur de mars 1983 constitue un double tournant, macroéconomique et microéconomique. L'évolution parallèle de ces deux dimensions des politiques publiques est bien illustrée par le fait qu'en mars 1983 Laurent Fabius, le ministre du Budget qui convainc François Mitterrand de maintenir le franc dans le SME en poursuivant la politique d'austérité, remplace au ministère de l'industrie et de la recherche Jean-Pierre Chevènement, le principal partisan de la voie poursuivie entre 1981 et 1983 en matière industrielle<sup>601</sup>. Ce ministère, dont les prérogatives sont revalorisées avec l'arrivée de la gauche au pouvoir, est alors conçu comme le centre dont procéderait la politique industrielle française, que le nouveau pouvoir conçoit, essentiellement, comme un retour aux recettes pompidoliennes, appuyées sur un élargissement du périmètre des grandes firmes sous contrôle étatique.

La propriété étatique du capital des grandes firmes est la pièce maîtresse de cette politique. Elle est censée permettre à l'État d'influer voire de déterminer les grandes orientations stratégiques des firmes nationalisées, de financer les investissements nécessaires à la poursuite de ces orientations, de recapitaliser les firmes en difficulté et de les mettre à l'abri de prises de contrôle par des firmes étrangères. Avant mars 1983, le gouvernement intervient dans certains cas pour infléchir les orientations stratégiques des firmes nationalisées et leur impose des redéfinitions des périmètres d'activité en les obligeant à se céder des filiales dans telle ou telle activité. Le gouvernement élabore une « politique des filières », et ce notamment dans l'électronique<sup>602</sup>, dont l'objectif est la maîtrise par les firmes françaises de l'ensemble des différentes branches de chaque industrie. En continuité avec la philosophie des grands projets pompidoliens, l'objectif de l'indépendance technologique dans les industries de haute technologie est l'objectif central de cette politique.

Le nouveau ministre de l'industrie remet en cause cet activisme industriel. « Le clivage, résume Jocelyne Barreau, est très net entre la période juin 1981-mars 1983 pendant laquelle l'État parvient à imposer ses solutions, tout en accordant des compensations financières, et la période mars 1983-mars

---

<sup>601</sup> Bauchard, 1986.

<sup>602</sup> Le Bolloc'h-Puges, 1991, p. 129.

1986 pendant laquelle l'État ne s'oppose à aucune des opérations projetées par les groupes, à une exception près »<sup>603</sup>.

Dès octobre 1983, Fabius impose aux firmes nationalisées l'objectif du retour à l'équilibre financier dès 1985 en même temps que son homologue aux finances, Jacques Delors, adopte des mesures (comme l'autorisation d'émettre des « titres participatifs », c'est-à-dire des actions ne comportant pas de droits de vote, ou l'introduction de filiales en bourse) ouvrant la porte aux futures privatisations<sup>604</sup>. En effet, le grand obstacle à la réalisation des objectifs gouvernementaux est la pénurie de capitaux disponibles à être canalisés vers les industries naissantes à promouvoir, essentiellement l'électronique. Les investissements fixes que nécessite leur développement sont bien trop importants pour le budget de l'État. Dans toutes les branches de cette industrie, les objectifs initiaux s'avèrent bien plus ambitieux que ce que les deniers publics peuvent financer<sup>605</sup>.

Les limites de la politique industrielle socialiste sont illustrées par la distribution des fonds publics déboursés durant la période 1981-1986. Les secteurs déclinants (textile, chantiers navals, sidérurgie), où l'attribution de fonds publics s'apparente à une politique de soutien aux canards boiteux, reçoivent 68% des fonds attribués, alors que l'électronique, l'industrie naissante par excellence, n'en reçoit que 16,9%<sup>606</sup>. Les firmes de la sidérurgie, Usinor et Sacilor, en pleine déconfiture, reçoivent de loin la plus grande partie des dotations en capital, avec 40% du total avancé par l'État durant cette période<sup>607</sup>.

Deux autres chiffres illustrent clairement à la fois l'insuffisance de l'effort financier consenti par l'État et la contrainte budgétaire. Pour la période 1981-85, le total des dotations en capital fourni par l'État s'élève à 48,7 milliards de francs, alors que les pertes cumulées des firmes récipiendaires s'élèvent à 67,155 milliards de francs<sup>608</sup>. A défaut, donc, d'avoir réussi à accélérer la mutation structurelle de l'appareil productif vers les secteurs en forte croissance, la politique industrielle menée par le gouvernement socialiste sert à permettre la restructuration de firmes en difficulté à l'abri de la menace d'une prise de contrôle par des intérêts étrangers.

L'abandon de l'interventionnisme microéconomique est amplifié avec le retour de la droite au pouvoir en 1986 qui proclame s'être convertie au libéralisme. Au niveau symbolique, l'arrivée au ministère de l'industrie du personnage le plus libéral de la nouvelle équipe gouvernementale, Alain

---

<sup>603</sup> Barreau, 1990, p. 83.

<sup>604</sup> Schmidt, 1996, pp. 126-130.

<sup>605</sup> Le Bolloc'h-Puges, 1991, p. 142-155. Dans la pratique, le gouvernement privilégie la branche des composants sur les autres branches de l'électronique où il s'agit de mener un effort de rattrapage. Cette branche est jugée comme stratégique au détriment, en particulier, de la branche grand public.

<sup>606</sup> Schmidt, 1996, p. 125.

<sup>607</sup> Dormois, 1999, p. 79.

<sup>608</sup> Cohen, 1995, p. 41.

Madelin, est un signe clair de cet approfondissement du cours libéral. L'enveloppe globale des dotations publiques en capital passe de 16,5 milliards de francs en 1986 à 6,5 milliards l'année suivante (une baisse de 60%). Pour les firmes de l'électronique, la baisse est encore plus prononcée (l'enveloppe passe de 2,6 milliards en 1986 à 0,7 l'année suivante, une baisse de 73%)<sup>609</sup>. Le gouvernement abolit également une série de structures mises en place par le précédent gouvernement et censées jouer le rôle d'instruments de mise en œuvre de sa politique industrielle volontariste, notamment le Fonds Industriel de Modernisation (dont l'enveloppe budgétaire destinée à subventionner les efforts de R&D dans les technologies innovantes s'élève à 9 milliards de francs)<sup>610</sup>.

En même temps, le gouvernement fait un premier pas vers la mise en place d'une politique de la concurrence beaucoup plus proche de celle qui va se généraliser plus tard en Europe. Désormais, au contraire des années cinquante, la priorité de la politique de la concurrence n'est plus de casser les ententes mais d'empêcher la formation et les abus de positions dominantes. L'ancienne Commission de la Concurrence au rôle uniquement consultatif est remplacée par un Conseil de la Concurrence, indépendant du ministre des finances et doté de pouvoirs de sanction. Ce premier pas reste toutefois timide, puisque le nouveau Conseil ne peut émettre qu'un jugement non-contraignant pour le ministre des finances sur les opérations de concentration. Le ministre retient par ailleurs le droit de saisine du Conseil. Dans les deux autres grands États de la Communauté, la Grande Bretagne et l'Allemagne, les pouvoirs des instances équivalentes sont plus étendus ; d'une part, le déclenchement des procédures ne dépend pas du ministère de l'économie et, d'autre part, leurs décisions ne sont pas soumises à l'approbation du ministre<sup>611</sup>. Tout en cherchant, donc, à revigorer les forces du marché, l'État en conserve la tutelle et se permet d'intervenir pour corriger les résultats produits par les forces en question en fonction d'objectifs politiques.

Au tournant des années quatre-vingt-dix, un consensus émerge parmi les élites françaises sur ce que doit être la politique industrielle. Concernant la propriété du capital, le modèle devient le capitalisme allemand avec, encore à l'époque, son dense réseau de relations capitalistiques entre banques et firmes industrielles. De même, les élites françaises s'inspirent de l'approche allemande de la politique industrielle en mettant beaucoup plus l'accent sur les politiques horizontales d'environnement des entreprises – la formation professionnelle et les politiques infrastructurelles. Cette volonté de se rapprocher des pratiques allemandes connaît sa plus claire et célèbre expression avec l'ouvrage de Michel

---

<sup>609</sup> Le Bolloc'h-Puges, 1991, p. 228.

<sup>610</sup> Schmidt, 1996, p. 139. Mais aussi l'Agence de Développement de l'Informatique et le Centre d'Études des Systèmes et des Technologies Avancées.

<sup>611</sup> Ibid, p. 142 ; Buch-Hansen and Wigger, 2011, pp. 76-77 ; Smith, 2009.



Albert, PDG des assurances AGF à l'époque, *Capitalisme contre Capitalisme*, qui oppose un capitalisme rhénan au capitalisme « anglo-saxon » et plaide pour la perspective politique des États-Unis d'Europe comme l'expression de ce capitalisme rhénan<sup>612</sup>.

Mais malgré ce consensus, il existe aussi des clivages. La plupart des PDGs et hauts fonctionnaires interviewés par Vivien Schmidt en 1991 – à l'exception notable des banquiers et des fonctionnaires du ministère des finances (une manifestation du clivage entre industrialistes et libéral-orthodoxes) – considèrent également que l'État doit continuer à jouer un rôle dans les secteurs stratégiques tels que la défense, l'énergie et les industries de haute technologie. Surtout, ils considèrent qu'une politique industrielle volontariste est toujours possible et souhaitable. Or, celle-ci n'est plus considérée comme possible au niveau national ; elle doit maintenant être menée au niveau européen<sup>613</sup>.

Le même constat sur le besoin d'une politique industrielle supranationale est fait par le Comité d'Orientation de l'électronique et de l'informatique dans son rapport en 1988. L'identité du président du comité en question, Bernard Esambert, n'est pas anodine. Esambert est un polytechnicien et membre éminent du Corps des Mines pour s'être occupé de politique industrielle au sein du ministère de l'industrie au moment où se cristallise le courant « révisionniste » en 1967, puis au sein du cabinet de Georges Pompidou à l'Élysée. Il exprime, donc, l'état d'esprit des élites industrialistes. La conclusion du « rapport Esambert » est claire : « Désormais une action strictement française ne peut être considérée comme réaliste. Même nos points forts ne peuvent donner lieu à une valorisation dans un cadre hexagonal. Toute initiative nationale d'importance ne pourra s'épanouir qu'au niveau européen »<sup>614</sup>.

Ce nouveau consensus trouve une expression dans les propositions du ministre de l'industrie Roger Fauroux, lors du dernier conseil des ministres du gouvernement de Michel Rocard, en avril 1991. Fauroux est un personnage à la jonction des deux pôles des élites économiques françaises. Henri Weber l'identifie aux « jeunes turcs » et son parcours scolaire et administratif est typique de celui des membres de la galaxie du Trésor (il est énarque et inspecteur des finances). Mais cela ne l'empêche pas de pantoufler à Saint-Gobain, une des grandes firmes industrielles constituant une chasse gardée des élites industrialistes, après quelques années passées au sein de l'administration, dont il est le PDG de 1981 à

---

<sup>612</sup> Albert, 1991. L'appel pour les États-Unis d'Europe reflète toujours une position foncièrement minoritaire au sein des élites françaises. Sur la politique industrielle, voir aussi le rapport de la commission « compétitivité française » du Plan, dirigée par Jean Gandois (1992).

<sup>613</sup> Schmidt, 1996, pp. 167-175. Parmi les personnages interviewés par l'auteure favorables à une politique industrielle européenne, on retrouve Jean-Louis Beffa, Jean Gandois, Jacques Calvet (PDG de PSA à l'époque), Roger Fauroux, Louis Gallois, Pierre Suard (PDG de la CGE) et Louis Schweitzer (PDG de Renault), c'est-à-dire des personnages importants du pôle industrialiste.

<sup>614</sup> Cité dans Barreau, 1990, p.115

1986 (il est le seul PDG parmi les nationalisées à rester à son poste)<sup>615</sup>. Pendant ce temps, il est également l'un des membres français de l'ERT, lorsque ce lobby est dominé par la fraction « européeniste » qui réclame une politique industrielle volontariste, en particulier dans le secteur électronique. Au sein du gouvernement Rocard, il est censé incarner la poursuite du tournant libéral en matière de politiques microéconomiques. Cependant, au tournant des années quatre-vingt-dix, la demande pour une politique industrielle volontariste supranationale se fait plus insistante en raison à la fois de la montée en puissance de la concurrence japonaise dans les industries électroniques et de la récession qui touche l'Europe au même moment. Lors du conseil des ministres en question, Fauroux appelle au développement d'une « véritable politique industrielle européenne » ; interviewé par Vivien Schmidt le jour même, il explique que celle-ci doit être fondée davantage sur la coopération que sur la concurrence entre partenaires européens et propose des mesures comme des tarifs élevés ciblés sur les importations de composants électroniques, des normes européennes et le développement d'une politique européenne de commandes publiques pour stimuler la coopération entre grandes firmes industrielles européennes ainsi que les dépenses en R&D<sup>616</sup>. « L'idée gouvernementale, explique *Le Monde*, est que la France peut renoncer à certaines de ses prérogatives de politique industrielle, au motif de la construction européenne, mais il faut que Bruxelles prenne le relais »<sup>617</sup>.

La demande française que « Bruxelles prenne le relais » de la politique des champions nationaux à la française ne date pas de 1991. Elle remonte, en réalité, à 1983, précisément au moment où le choix conscient est fait d'abandonner la tentative de renouvellement du colbertisme industriel.

## 2. La tentative d'eupéanisation de l'approche française en matière industrielle

Lorsque, au début des années 1980, l'épuisement de la stratégie des champions nationaux devient de plus en plus palpable et que le besoin de relancer le processus d'intégration commence à se faire sentir, la France connaît avec l'achèvement du plan de rattrapage dans le téléphone le dernier succès de la formule du « colbertisme high-tech »<sup>618</sup>. Au même moment, l'irruption du Japon sur les marchés européen et américain, outre qu'elle génère une sorte de « défi japonais », semble valider l'idée que les

---

<sup>615</sup> Daumas, 2010, pp. 632-633.

<sup>616</sup> Schmidt, 1996, pp. 172-173.

<sup>617</sup> Le Boucher, 1991.

<sup>618</sup> C'est la formule qu'emploie Élie Cohen (1992) pour désigner la politique des champions nationaux à la française dans les secteurs économiques jugés stratégiques.

politiques industrielles interventionnistes orchestrées par un « État stratège » sont des recettes gagnantes dans la concurrence internationale. De surcroît, l'expérience japonaise est perçue comme ayant permis d'éviter les écueils de la stratégie des champions nationaux en Europe, à travers une politique de « concurrence contrôlée » par la puissance publique. Dans la pratique japonaise, le ministère du commerce international et de l'industrie (le célèbre MITI, devenu en 2001 le ministère de l'économie, du commerce et de l'industrie – METI) organise un soutien à plusieurs champions nationaux (et non pas à un seul comme en France ou en Grande Bretagne dans le cas de quelques projets phares des années soixante et soixante-dix<sup>619</sup>) qui d'un côté collaborent dans les activités de recherche et développement et de l'autre se livrent une concurrence féroce à la fois sur le marché domestique et sur les marchés à l'exportation. Le modèle japonais inspire, par conséquent, une partie importante des élites et des intellectuels en Europe et aux États-Unis.

A ces éléments vient se greffer une deuxième réalité. Il devient de plus en plus clair que ce que l'on a nommé la « troisième révolution industrielle », c'est-à-dire l'essor des technologies de l'électronique et de l'informatique, va déterminer en partie l'issue de la concurrence internationale dans une économie mondiale en pleine voie de défragmentation et d'ouverture aux flux commerciaux et d'investissement et que l'Europe a tardé à en prendre le virage<sup>620</sup>. Ces industries croissent beaucoup plus rapidement que les secteurs industriels établis<sup>621</sup>, et sont vues comme celles qui vont fournir les emplois et les parts de marché de demain. Elles sont, en plus, perçues comme ayant une valeur stratégique car elles sont à la pointe du développement technologique. Qui plus est, les investissements dans la R&D et les économies d'échelle étant particulièrement importants dans ces industries, la concurrence y est beaucoup plus centralisée à l'échelle mondiale, avec un nombre beaucoup moins important de firmes dans le jeu ; on est d'emblée dans quelque chose qui ressemble plus à un oligopole mondial plutôt que régional et la concurrence internationale est un facteur déterminant.

Il n'est pas surprenant dès lors de constater que l'effort français d'eupéanisation de son modèle de « colbertisme high-tech » vise surtout les technologies et les industries liées à la troisième révolution industrielle. C'est précisément dans ces secteurs que les pressions concurrentielles émanant du Japon et des États-Unis sont les plus fortes.

---

<sup>619</sup> Owen, 1999, chapitres dix et onze pour le cas britannique uniquement, et 2012, pp. 6-17.

<sup>620</sup> Richonnier, 1984 ; Chandler, 2001.

<sup>621</sup> Entre 1984 et 1988, la croissance moyenne annuelle de ces industries en Europe est de 15,5%, contre 5% pour l'automobile, 4% pour la construction électrique et mécanique, 3,3% pour la chimie et 3,6% pour le PIB. Commission, 1991a, p. 29.

## *2.1 Le contexte de la concurrence internationale : émergence du Japon et affirmation d'un volontarisme industriel aux États-Unis*

La première moitié des années quatre-vingt voit un renforcement de la concurrence internationale. Le premier aspect de celle-ci concerne l'émergence spectaculaire du Japon. L'économie japonaise croît à des rythmes faramineux depuis le début des années cinquante, à environ 10% en moyenne annuelle de 1950 à 1973<sup>622</sup>, ce qui dépasse largement les rythmes de croissance des pays de l'Europe continentale. Cette croissance est en grande partie due à la guerre de Corée qui fournit des débouchés importants aux industries japonaises. Alors que durant la première moitié du vingtième siècle, les points forts de l'économie japonaise sont les secteurs intensifs en main d'œuvre comme le textile et la production agricole, les guerres impériales des années trente et le conflit américano-japonais renforcent les secteurs intensifs en capital où typiquement les économies d'échelle sont les plus importantes. La guerre de Corée accentue encore davantage cette réorientation et permet de réaliser de vastes investissements fixes dans ces secteurs et de réaliser ainsi les économies d'échelle nécessaires pour construire des grandes firmes compétitives internationalement<sup>623</sup>. Cela permet à ces grandes firmes de faire une entrée fracassante dans le classement *Fortune Global 500*. Alors qu'en 1958, elles ne sont que trois parmi les cent plus grandes firmes non-américaines au monde (contre 83 européennes), elles sont 38/200 en 1967 (19% de l'échantillon), 117/500 en 1977 (23,4%) et 152/500 en 1987 (30,4%)<sup>624</sup>. Leur émergence sur les marchés internationaux est appuyée par le MITI à travers une politique commerciale protectionniste qui leur réserve un accès quasi-exclusif à leur marché domestique ainsi que par des subventions aux exportations et du crédit bon marché auprès des banques. Et comme déjà évoqué, le MITI, bien qu'il échoue à imposer la constitution de champions nationaux par la fusion des différentes firmes dans l'automobile ou la chimie<sup>625</sup>, apporte un soutien tout aussi actif en subventionnant les dépenses de R&D. Enfin, le Japon, après avoir construit des grandes firmes compétitives à l'échelle internationale dans les industries traditionnelles de la deuxième révolution industrielle – notamment l'automobile où les grandes firmes japonaises commencent à prendre des parts de marché en Europe et aux États-Unis – réussit à partir des années soixante-dix également une percée dans certains secteurs des industries électroniques et

---

<sup>622</sup> Ito, 1996, p. 206.

<sup>623</sup> Morikawa, 1997, pp. 311 et 314-316.

<sup>624</sup> Mes calculs à partir des données *Fortune*.

<sup>625</sup> Morikawa, 1997, p. 326-327.

informatiques. Tel est le cas dans l'électronique grand public avec des firmes comme Matsushita, Sony, Sharp ou Sanyo, et l'informatique avec Fujitsu, Toshiba, NEC ou Hitachi<sup>626</sup>. Il en va de même dans le secteur stratégique des composants, où en 1985 NEC devient le principal producteur mondial, dépassant ainsi les firmes américaines Motorola et Texas Instruments<sup>627</sup>. En 1987, les trois plus grandes firmes de composants sont toutes japonaises. Parmi les dix premières, elles sont cinq, contre quatre américaines et une européenne<sup>628</sup>.

En même temps, les États-Unis poursuivent la réorientation de leur politique économique internationale vers une défense assumée de leurs propres grandes firmes. Cela prend la forme d'une politique commerciale qui non seulement privilégie désormais le régionalisme au détriment du multilatéralisme (cf. chapitre 2, partie 1.3) mais qui s'oriente de plus en plus vers le protectionnisme. L'administration fédérale a plus fréquemment recours à des mesures tels que les accords volontaires de restriction des exportations ou les procédures d'antidumping. En 1988 le Congrès adopte l'Omnibus Foreign Trade and Competitiveness Act qui permet à l'administration d'engager des mesures de représailles commerciales à l'égard de pays tiers refusant d'agir par eux-mêmes pour réduire leurs excédents commerciaux avec les États-Unis. Enfin, l'administration fédérale prend des mesures de politique industrielle pour renforcer les secteurs de haute technologie. Cela se fait principalement par l'augmentation du volume du budget militaire. Celui-ci croît de 54% entre 1980 et 1985. Ce sont surtout les dépenses de recherche (+82%) et les commandes d'équipements (+116%) qui augmentent, c'est-à-dire les dépenses les plus directement bénéfiques pour les firmes de haute technologie associées d'une part à l'effort de recherche et profitant d'autre part des débouchés constitués par les commandes d'équipements<sup>629</sup>.

Ces évolutions font que des pressions concurrentielles de plus en plus fortes émanent des deux principales puissances économiques concurrentes de l'Europe au début des années quatre-vingt et qu'elles sont particulièrement fortes dans le secteur stratégique de l'électronique et de l'informatique.

## *2.2 Le point de vue français sur la stratégie industrielle européenne*

Les élites françaises perçoivent clairement cette situation. L'analyse qui est à l'origine de la

---

<sup>626</sup> Chandler, 2001, chapitre 3 (électronique grand public) et pp. 189-212 (informatique).

<sup>627</sup> Sandholtz and Zysman, 1989, p. 104.

<sup>628</sup> Source : Gartner Dataquest Corp.

<sup>629</sup> Defraigne, 2004, pp. 227-228.

stratégie qu'elles vont défendre est résumée dans un document du groupe de long terme « Stratégie européenne de la France » du Plan en préparation du IXème plan<sup>630</sup>. Le document paraît en avril 1983, quelques semaines après le départ de Jean-Pierre Chevènement et l'arrivée de Laurent Fabius au ministère de l'industrie et de la recherche.

La partie du document qui concerne l'industrie et la technologie commence par le constat du retard européen dans les technologies de la troisième révolution industrielle. Dans les composants et l'informatique, l'Europe a une faible présence dans des marchés dominés par les grandes firmes américaines (Texas Instruments, NSC, Motorola, Intel dans les composants ; IBM d'autres dans l'informatique – où la première firme européenne du secteur – CII/HoneywellBull – n'arrive qu'en dixième position)<sup>631</sup>. Dans le secteur de la mécanique<sup>632</sup>, l'Europe a une très faible présence dans des marchés dominés par les firmes japonaises. Dans l'électronique grand public, la situation est légèrement plus favorable à l'Europe avec des firmes comme Philips, Thomson et Grundig. Les seuls domaines où l'Europe a une présence importante sont celui de l'électronique professionnelle (militaire, médicale, etc.) et celui des télécommunications. Dans ces deux domaines, la concurrence internationale est américano-européenne.

Le document identifie la faiblesse et la fragmentation des efforts de R&D des firmes européennes de ces secteurs, ainsi que leur multitude, comme les facteurs fondamentaux de leur retard par rapport à leurs concurrentes américaines et japonaises<sup>633</sup>, puis poursuit en pointant les « insuffisances des stratégies suivies en matière de recherche et d'industrie » par la Communauté<sup>634</sup>. Le verdict est que la Communauté est trop frileuse en termes de politiques sectorielles et que sa politique industrielle se limite à des politiques d'environnement des entreprises. Les auteurs n'épargnent pas non plus ces politiques horizontales puisqu'ils pointent le retard en termes d'ouverture à des entreprises non-nationales des marchés publics ou la multitude des normes nationales qui dans les faits cloisonnent le marché commun. Le document est, donc, d'une inspiration à la fois interventionniste et libérale.

Toutefois, la principale critique formulée est l'insuffisance foncière des politiques horizontales pour promouvoir les firmes européennes dans les secteurs de l'électronique et de l'informatique. En mobilisant les exemples américain et japonais, ainsi que les quelques rares succès européens

---

<sup>630</sup> Commissariat Général du Plan, 1983, pp. 133-161. On peut aussi se référer à l'article de Michel Richonnier (1984), l'un des deux auteurs de ce document.

<sup>631</sup> Les comparaisons auxquelles il est fait référence dans ce paragraphe sont dans Commissariat Général du Plan, 1983, pp. 134-138.

<sup>632</sup> « L'ensemble des équipements mécaniques qui incorporent de la microélectronique », comprenant les machines à commandes numériques et les robots.

<sup>633</sup> Ibid. pp.137-138 ; aussi dans Richonnier, 1984, pp.237-238.

<sup>634</sup> Ibid. p. 141.

(électronique professionnelle, télécommunications), les auteurs avancent l'argument que dans les trois cas les succès respectifs sont le résultat de politiques publiques ciblées et d'un interventionnisme étatique en vue d'un objectif industriel précis. Ainsi, les succès américains seraient dus aux grands programmes militaires et spatiaux fédéraux, ceux japonais à l'action volontariste du MITI et ceux européens à la protection découlant de la commande publique. Le document note aussi qu'américains et japonais savent pratiquer une politique commerciale protégeant leurs marchés domestiques des concurrents étrangers, contrairement à la Communauté<sup>635</sup>.

La solution prônée est de faire précisément ce qui n'avait pas été fait jusque là. Le document plaide d'abord pour une politique visant à promouvoir les regroupements et les coopérations entre firmes européennes dans l'électronique dans l'objectif de pallier à la faible taille des firmes ; consolider les politiques horizontales par l'achèvement du marché commun pour qu'elles puissent réaliser des économies d'échelle ; soutenir par des fonds communautaires élargis les projets de R&D et les coopérations entre firmes européennes dans les domaines de l'électronique et de l'informatique ; définir une attitude européenne commune face aux investissements étrangers pour obliger les firmes étrangères à produire un minimum de la valeur ajoutée contenue dans le produit final sur le sol européen ; utiliser la politique commerciale en protégeant par des tarifs ciblés des secteurs prioritaires pour promouvoir les industries naissantes européennes et favoriser les exportations. En somme, le Plan plaide pour que la Communauté « prenne le relais » de l'État français dans la promotion de firmes cette fois européennes et non plus françaises dans les secteurs où l'Europe est en retard. On passerait alors d'une politique de champions nationaux à une politique de champions européens.

Le document justifie cette stratégie par le besoin de « renforcer le sentiment d'une identité européenne et de l'appartenance à une Communauté européenne » (une sorte de patriotisme supranational donc) en créant une « base concrète » et celui de « réduire la dépendance technologique de l'Europe », tout comme la politique industrielle française jusque là avait comme objectif l'indépendance technologique nationale dans les secteurs stratégiques<sup>636</sup>.

Les préconisations du document du Plan sont rapidement mises en pratique. Quatre mois après sa parution, en septembre 1983, un mémorandum adressé au Conseil Européen par le gouvernement français, après une présentation alarmiste de la situation des industries de haute technologie en Europe, avance des propositions inspirées par le document du Plan<sup>637</sup>. Le gouvernement y annonce son soutien aux

---

<sup>635</sup> Ibid, p. 144 (exemples d'interventionnisme) et p. 154 (politique commerciale).

<sup>636</sup> Ibid. pp. 147-148.

<sup>637</sup> « Une nouvelle étape pour l'Europe : un espace commun de l'industrie et de la recherche », mémorandum présenté par le gouvernement français au Conseil des Communautés Européennes, septembre 1983. Cf. Hayward, 1995a, p. 7 ; Gillingham, 203



initiatives de la Commission allant dans le même sens (sur lesquelles je reviens dans les paragraphes suivants) et propose la création d'agences européennes spécialisées où la participation des États-membres serait variable en fonction des projets menés. Il est également question d'unification du marché européen par l'ouverture des marchés publics en même temps que des mesures de préférence communautaire pour que cette unification profite d'abord aux firmes européennes, d'actions pour favoriser le regroupement de firmes européennes dans les secteurs de haute technologie, de grands projets communautaires d'infrastructures et d'un comité communautaire consultatif sur les IDEs entrants extra-communautaires.

Ces propositions vont continuer à être reformulées par les gouvernements français dans les années suivantes, notamment lors des négociations à propos de l'Acte Unique en 1985. Dans les enceintes intergouvernementales, elles reçoivent le soutien du gouvernement italien mais sont fraîchement accueillies par les gouvernements britannique et allemand<sup>638</sup>. Ceux-ci récusent l'utilité d'initiatives de politique industrielle telles que celles envisagées dans le mémorandum français ou dans les différents projets mis au point par la Commission, au profit d'une orientation qui ne met l'accent que sur ce qui va constituer le cœur de l'Acte Unique, à savoir l'achèvement du marché commun par l'élimination volontariste des barrières non-tarifaires à travers la méthode de la reconnaissance mutuelle et de l'harmonisation minimale. L'Allemagne, le principal contributeur net au budget communautaire, refuse par ailleurs le développement de projets qui accroîtraient sa contribution nette au profit essentiellement de firmes françaises et italiennes<sup>639</sup>.

### *2.3 Les alliés du camp français dans le domaine de la stratégie industrielle*

Il n'en reste pas moins que le gouvernement français ne prêche pas dans le désert en proposant une stratégie de promotion volontariste de champions européens dans les industries électroniques et informatiques. Au sein de la Commission, d'abord, il existe un courant favorable aux propositions françaises. Le chef de file de ce courant au début des années quatre-vingt est le commissaire à l'industrie, le belge Étienne Davignon. Le « gap » technologique dans l'électronique et l'informatique entre l'Europe d'un côté, les États-Unis et le Japon de l'autre, convainc Davignon de la nécessité d'une politique industrielle activiste au niveau européen<sup>640</sup>. Les positions de Davignon expriment le consensus qui a

---

2003, p. 242; Saunier, 2006, pp. 61-66 ; Messine et Deville, 1983, pp. 1, 4-7.

<sup>638</sup> Moravcsik, 1998, pp. 320.

<sup>639</sup> Gillingham, 2003, p. 242.

<sup>640</sup> Peterson and Sharp, 1998, pp. 68-71.

cours au sein de la Commission au début des années quatre-vingt et qui se situe dans le prolongement des projets des années soixante-dix : achèvement du marché commun et politiques interventionnistes dans les secteurs en déclin et de haute technologie.

Comme présenté dans le chapitre précédent, Davignon est l'un des deux initiateurs de l'ERT en 1983. De même, en s'inspirant de la façon dont le MITI a l'habitude d'impliquer les grandes firmes japonaises dans l'élaboration de ses politiques microéconomiques, il suscite la création d'un groupe de douze firmes de l'électronique et de l'informatique en 1980. L'objet de la création de ce groupe est de participer directement aux travaux de la Commission en vue d'élaborer un programme de promotion des nouvelles technologies<sup>641</sup>. Sans surprise, les positions défendues par Davignon au sein de la Commission sont partagées par ces deux lobbies de grandes firmes.

Tout d'abord, l'ERT partage le sentiment de faiblesse de l'industrie européenne à l'égard de la concurrence étrangère et en particulier japonaise. Bastiaan van Apeldoorn a recueilli des témoignages d'acteurs impliqués dans l'ERT durant les années quatre-vingt selon lesquels la crainte de la concurrence japonaise est alors omniprésente. Elle est particulièrement forte chez les dirigeants des firmes automobiles et électroniques. Les membres de l'ERT perçoivent l'émergence japonaise comme s'appuyant sur des pratiques interventionnistes et protectionnistes de la part de l'État japonais, visant à préserver entièrement l'accès au marché domestique aux firmes locales et de pénétrer, au contraire, les marchés étrangers à travers des pratiques commerciales « déloyales » comme le dumping. Ce « complexe de persécution » qu'inspire le Japon agit alors comme un stimulant particulièrement puissant qui incite les grandes firmes européennes à se mobiliser et à se rapprocher des projets élaborés au sein de la Commission par le courant autour de Davignon<sup>642</sup>.

La partie « libérale » du projet porté par Davignon – l'achèvement du marché commun – fait l'unanimité au sein de l'ERT. Les représentants des firmes « européenistes » envisagent explicitement la finalité de l'achèvement du marché commun comme étant « to give European industry an opportunity to organise on a scale big enough to compete with its main rivals in Japan and in the United States »<sup>643</sup>. Mais ces firmes vont plus loin encore. Elles soutiennent également la partie « interventionniste » des projets de Davignon, en particulier les programmes communautaires de financement public de projets de R&D dans les secteurs de haute technologie et font l'éloge des quelques succès hérités des années

---

<sup>641</sup> Mytelka and Delapierre, 1987, pp. 242-243 ; Peterson and Sharp, 1998, pp. 70-71. Les firmes membres de ce groupe sont ICL, GEC et Plessey (Grande Bretagne), AEG, Siemens et Nixdorf (RFA), Thomson, Bull et CGE-Alcatel (France), Olivetti, STET (Italie) et Philips (Pays-Bas) ; van Laer, 2008, p. 6.

<sup>642</sup> Van Apeldoorn, 2002, pp. 125-126.

<sup>643</sup> Wisse Dekker, PDG de Philips, cité in *ibid*, p. 124. Philips émerge durant cette période comme le chef de file des firmes « européenistes ». Les informations dans le reste de ce paragraphe sont dans *ibid*, pp. 125-126.

soixante-dix comme Airbus et Ariane. Certaines des firmes présentes dans les secteurs les plus fragiles face à la concurrence japonaise (dans l'électronique grand public Thomson et Philips ; dans l'automobile PSA, Renault et Fiat<sup>644</sup>) défendent même des mesures commerciales protectionnistes ciblées. Les arguments qu'elles déploient ressemblent très fortement à ceux du mémorandum français de 1983, selon lesquels de telles mesures sont justifiées par le fait qu'aussi bien les États-Unis que le Japon ont recours à des pratiques interventionnistes et protectionnistes. Il existe, en somme, une coalition informelle entre le gouvernement français, les grandes firmes « européenistes » fortement représentées dans l'ERT et le groupe de douze et le courant autour de Davignon au sein de la Commission, que l'on pourrait désigner comme la « coalition interventionniste ».

L'intérêt des grandes firmes « européenistes » pour une politique industrielle supranationale traduit les dynamiques économiques en cours dans l'industrie électronique et informatique depuis une dizaine d'années. Durant les années 1970, le nombre d'opérations de concentration ainsi que des coopérations dans les secteurs de haute technologie augmente, malgré quelques échecs retentissants comme Unidata. La Commission propose déjà dans le mémorandum Colonna la création d'un office supranational chargé de coordonner l'attribution de contrats de développement en haute technologie en donnant la priorité à des projets menés par des firmes provenant de plusieurs États-membres. Les coopérations transnationales entre firmes européennes s'accroissent à partir des années 1980, essentiellement dans les secteurs de l'informatique, des composants et des télécommunications<sup>645</sup>.

La « coalition interventionniste » considère les politiques japonaises comme le modèle à suivre dans tous ses paramètres. Une étude sur l'expérience menée dans le cadre du projet ESPRIT (le projet phare de la Commission dans le secteur informatique et le premier grand projet communautaire à être lancé) explique que « European policymakers allowed themselves to become convinced that the Japanese had become so successful in microelectronics because the Ministry of International Trade and Industry (MITI) had engineered the coordination of government, industry, and universities to be innovative in microelectronics. Indeed, when ESPRIT was launched, the Commission had grand ambitions to be a European MITI »<sup>646</sup>.

Le groupe des douze et Davignon envisagent initialement la possibilité de reproduire le modèle d'Airbus, c'est-à-dire de mettre en place des consortia où les coopérations concerneraient les activités concurrentielles (mise au point des produits, production et commercialisation). Mais craignant les

---

<sup>644</sup> Chase, 2003, pp. 163-164.

<sup>645</sup> Barreau, 1990, pp. 115-118, pour une liste des principaux accords dans ces secteurs durant les années 1980.

<sup>646</sup> Assimakopoulos, Marschan-Piekkari and Macdonald, 2004, p. 253.

obstacles que cette approche risque de susciter du côté de la Direction Générale de la Concurrence (DGIV), une autre approche gravitant autour des coopérations dans le domaine de la R&D est préférée<sup>647</sup>. L'idée est d'organiser la coopération à un stade dans le cycle de vie des produits qui soit suffisamment en amont de leur mise sur le marché de façon à éviter les accusations de pratiques anti-concurrentielles. Cette stratégie se traduit par le concept de « R&D pré-compétitive ». Ainsi, en 1983, le programme ESPRIT (European Strategic Program for Research and Development in Information Technology) est lancé. Une task force est créée l'année précédente au sein de la Commission à qui est confiée la tâche de préparer le projet ; cette task force continue de piloter le projet et en 1986 elle devient la DG Télécommunications, Industries Informatiques et Innovation (DG XIII).

Les réticences de la DGIV concernant les orientations de la « coalition interventionniste » sont une des manifestations du conflit entre libéraux et interventionnistes<sup>648</sup> qui voit s'opposer les tenants des deux approches combinées dans les projets de la Commission de la période 1970-1985. La DGIV regroupe, en effet, des fonctionnaires (traditionnellement ordolibéraux mais de plus en plus influencés par l'expérience thatcherienne des années quatre-vingt d'abandon des secteurs non-compétitifs au profit d'une politique d'attractivité pure) hostiles à la stratégie de promotion de champions européens défendue par les élites industrielles et le gouvernement français, Davignon et ses alliés au sein de la Commission et la majorité des grandes firmes regroupées au sein de l'ERT et du groupe des douze. Ce conflit va s'approfondir au tournant de la décennie.

#### *2.4 La mise en œuvre partielle de la stratégie prônée par la coalition interventionniste*

Le programme ESPRIT est suivi par une série d'autres programmes de même type qui débordent même du cadre des industries électroniques et informatique. Il y a d'abord RACE (Research and Development in Advanced Communications Technologies for Europe) et BRITE (Basic Research in Industrial Technologies for Europe), puis un peu plus tard EURAM (European Research in Advanced

---

<sup>647</sup> Peterson and Sharp, 1998, p. 71.

<sup>648</sup> En réalité, on peut distinguer trois orientations en ce moment-là au sein de la Commission, qui correspondent aux trois traditions identifiées dans l'introduction. Une première orientation, dont le centre de gravité est la DGXIII, prône des interventions sectorielles ; ses positions sont les plus proches des positions (euro)colbertistes françaises. Ensuite, une orientation ordolibérale, dont le centre de gravité est la DGIII (Industrie), prône une stratégie déclinée uniquement par des mesures horizontales. La dernière orientation est purement libérale ; elle gravite autour de la DGIV et considère l'achèvement du marché unique comme *la* politique industrielle de la Communauté ; son seul objectif est de renforcer la politique de la concurrence. Ces clivages en matière de politique industrielle se reproduisent à propos de la politique de la concurrence (voir partie 3.1).

Materials) SPRINT (Strategic Program for the Transnational Promotion of Innovation and Technology Transfer) et d'autres. Ces programmes de R&D pré-compétitive sont regroupés dès 1984 dans un programme-cadre pluriannuel.

Mais le projet qui intéresse le plus le gouvernement français est bien celui d'agences européennes spécialisées à géométrie variable. Il y a plusieurs raisons à cela. Tout d'abord, les programmes communautaires sont d'une ampleur bien moins importante que celle envisagée par le gouvernement français et ses alliées en raison des réticences britanniques et allemandes. Ensuite, ces gouvernements imposent le principe du « juste retour » (où chaque état-membre reçoit des fonds plus ou moins au prorata de ses contributions au pot commun, ce qui revient en réalité à ce que les programmes communautaires ne fassent que centraliser les programmes nationaux déjà existants) ; or, le gouvernement français d'une part craint que ce principe ne fausse le fonctionnement des programmes communautaires au détriment de l'intérêt économique des projets financés<sup>649</sup> et d'autre part reste insatisfait d'un fonctionnement qui ne permet pas aux grandes firmes françaises d'avoir accès à des fonds plus importants que ce que peut mobiliser tout seul l'État français. Ensuite, le gouvernement entend éviter que la Commission ne monopolise le contrôle des programmes et des fonds européens pour les projets de haute technologie. Sur ce point, il y a accord avec les gouvernements britannique et allemand. Ce n'est donc pas un hasard si Mitterrand rend publique sa proposition pour la création de ce qui va devenir l'agence Eurêka (acronyme de European Research Coordinating Agency) une semaine après que la Commission, par le biais du commissaire pour la recherche Karl-Heinz Narjes, défend publiquement la perspective d'un triplement des fonds communautaires destinés au soutien de la R&D<sup>650</sup>. Tenir la Commission à l'écart – tout en l'associant aux côtés des gouvernements dans une structure intergouvernementale – faciliterait également le financement de projets plus proches du marché que ce qui est envisagé pour les programmes communautaires sur la base du concept de la recherche pré-compétitive. Enfin, encore une fois influencé par le modèle japonais et le rôle central qu'y occupent les grandes firmes, mais également par les conceptions du pôle industrialiste des élites économiques françaises avec qui le pouvoir cherche à se réconcilier à partir de 1983<sup>651</sup>, les projets à soumettre à Eurêka vont l'être par les firmes elles-mêmes, ainsi créant un système où l'initiative reviendrait aux firmes et non pas aux pouvoirs publics.

L'initiative française autour d'Eurêka reflète une autre préoccupation évoquée dans les documents commentés plus haut. Dans le contexte de la reprise de la guerre froide du début des années 1980, le

---

<sup>649</sup> Saunier, 2006, p. 66.

<sup>650</sup> Peterson and Sharp, 1998, p. 95 et p. 98.

<sup>651</sup> Les rencontres privées entre Ambroise Roux et François Mitterrand commencent dès février 1983 et deviennent très fréquentes ; Garrigues, 2002, p. 243.

président américain Ronald Reagan annonce en mars 1983 l'initiative de défense stratégique (IDS) en réponse à la menace des missiles soviétiques. L'IDS prévoit une dépense de 26 milliards d'ECUs dans le but de construire un système spatial de défense anti-missile nucléarisé<sup>652</sup>. L'administration Reagan propose par la suite aux européens de se joindre aux programmes de recherche en découlant, leur laissant jusqu'en mai 1985 pour donner une réponse.

Or, le gouvernement français craint que l'association des européens à l'IDS ne les place dans une position de « sous-traitance » industrielle et de « vassalisation » technologique<sup>653</sup>. Le spectre de la dépendance technologique de l'Europe prend forme. L'offre américaine fixe un délai et détermine le timing des propositions françaises. Mitterrand presse le chancelier allemand durant le printemps 1985 de rejeter l'IDS et d'accepter Eurêka. Le chancelier hésite dans un premier temps, et c'est seulement par la suite et avec l'encouragement de son ministre des affaires étrangères, le très europhile Hans-Dietrich Genscher, qu'il donne son accord pour explorer la proposition française. Entre temps, les grandes firmes qui vont bénéficier des financements publics prévus par le projet français prennent les devants à la fois en annonçant avant que l'accord politique définitif sur Eurêka ne soit scellé des collaborations transnationales et en se plaignant publiquement des retards pris dans la finalisation du projet<sup>654</sup>.

C'est donc dans le cadre d'Eurêka que vont être menées les deux expériences ayant le plus ressemblé aux grands projets colbertistes de l'époque pompidolienne, à savoir les projets TVHD (télévision haute-définition) dans l'électronique grand public et JESSI dans les composants.

La TVHD est vue au milieu des années 1980 comme la technologie clé pour le développement ultérieur de l'électronique grand public<sup>655</sup>. Non seulement elle constitue la génération suivante de téléviseurs – ce qui augure d'un énorme marché à capter étant donné le gigantesque parc de téléviseurs à renouveler et une demande en croissance – mais elle aura aussi des répercussions sur la demande de composants ainsi que sur les diffuseurs d'images qui vont devoir adapter leur matériel aux nouvelles technologies de la télévision haute définition. L'enjeu est donc considérable.

Au cœur à la fois de la bataille internationale pour la TVHD et de la stratégie européenne est la question des normes. La firme japonaise NHK avait développé une technologie de TVHD analogique (le système Hi-Vision utilisant la norme MUSE) en bénéficiant de fonds publics durant une période d'une vingtaine d'années. Mais en mai 1986, lors de la conférence du Consultative Committee for International

---

<sup>652</sup> Peterson and Sharp, 1998, p. 95.

<sup>653</sup> Saunier, 2006, pp. 69-70.

<sup>654</sup> Peterson and Sharp, 1998, p. 99.

<sup>655</sup> Sur l'épisode de la TVHD, voir Cohen, 1992, pp. 307-352 ; Tyson, 1992, pp. 237-244 ; Dai, Cawson and Holmes, 1996, pp. 149-166 ; Cohen, 1996, pp. 292-306 ; Peterson and Sharp, 1998, pp. 167-170.

Radio (CCIR – l'instance internationale de coordination des normes de télécommunications) tenue à Dubrovnik en Croatie, les gouvernements européens réussissent à bloquer l'adoption de la technologie et de la norme japonaises et de faire ajourner la décision jusqu'à l'été 1990. L'initiative politique provient du gouvernement français. Celui-ci rejette la norme japonaise en janvier 1986 et par la suite devient la force motrice de la tentative de promotion d'une norme européenne concurrente. Fin juin 1986, un projet de R&D (EU95) associant notamment les plus importantes firmes européennes de l'électronique grand public (Bosch – Allemagne, Philips – Pays-Bas, Thomson – France et Thorn-EMI – Grande Bretagne) est adopté dans le cadre d'Eurêka avec comme objectif de développer à l'horizon 1990 une solution alternative à la solution japonaise.

Le projet est très ambitieux. Selon Xiudian Dai, Alan Cawson et Peter Holmes, « as far as the number of participating organizations is concerned, EU95 represented the largest technological and industrial collaboration in the history of the consumer electronics industry »<sup>656</sup>. Les mêmes auteurs estiment qu'au début 1992, le projet a déjà coûté 2.682 milliards d'ECUs dont la moitié sont des fonds publics. En comparaison, le système japonais aura coûté en tout – fonds publics et dépenses de NHK – 1.183 milliards de dollars, ce qui est l'ordre de grandeur des seules contributions publiques pour EU95.

Enfin, parallèlement à ce projet, la Commission participe à l'effort collectif à la fois financièrement et réglementairement. En novembre de la même année la directive MAC (du nom de la famille de normes adoptées pour le projet européen) est adoptée, imposant la norme MAC aux acteurs du secteur en Europe.

Dans sa phase initiale, ce grand projet européen jouit du soutien déterminé de tous les acteurs importants : les gouvernements nationaux et la Commission, les fabricants de matériel (Thomson et Philips qui réussissent à joindre leurs efforts dans le cadre de ce projet spécifique) et les télédiffuseurs. La tentative correspond donc parfaitement aux préconisations de la coalition interventionniste : une mobilisation collective des autorités publiques et des firmes concernées autour d'une stratégie commune, appuyée sur des aides financières importantes et un protectionnisme réglementaire assumé.

Mais les choses changent à partir de 1990. D'abord, les diffuseurs, menés par les groupes Murdoch et Canal+, développent une approche différente en adoptant des normes différentes de celles préconisées par la directive de 1986<sup>657</sup>. Ensuite, le développement aux États-Unis au début des années quatre-vingt-dix d'une technologie plus avancée que celle de EU95, celle du tout numérique, modifie les stratégies des principales firmes impliquées dans le projet, notamment Thomson et Philips. Celles-ci font également

---

<sup>656</sup> Dai, Cawson and Holmes, 1996, p. 154.

<sup>657</sup> Ce qui est rendu possible par le fait qu'ils utilisent des satellites non couverts par la directive de 1986.



partie d'une alliance aux États-Unis qui met au point un système numérique. Progressivement, l'intérêt pour le projet EU95 des principaux champions européens concernés commence à s'effriter.

Les fissures dans le front qui porte le projet EU95 font rapidement échouer la tentative. La directive de 1986 est renouvelée, après un processus laborieux, en 1992, mais elle n'exclut pas la possibilité pour les diffuseurs d'adopter à terme une norme numérique de TVHD. Surtout, un accord sur le financement ultérieur de EU95 par les gouvernements nationaux et la Commission fait défaut, en raison de l'opposition du gouvernement britannique (alors que les gouvernements français et néerlandais entendent poursuivre le projet). Faute d'un tel accord, Philips suspend sa participation au projet en janvier 1993<sup>658</sup>. Le projet EU95 est abandonné peu après sans avoir produit les résultats escomptés au départ.

Le deuxième grand projet mené dans le cadre d'Eurêka est le projet JESSI, dont l'objectif est de renforcer l'industrie européenne des composants – dont les firmes vedettes sont Philips, Siemens, la filiale Thomson Semiconducteurs de Thomson, la filiale SGS Microelettronica du conglomérat italien IRI, et la britannique GEC. JESSI est lancé en juin 1989 et dure jusqu'en juin 1997<sup>659</sup>. Il est la continuation du projet Megaproject mené par Siemens et Philips en 1983/4. Les deux firmes sont rejointes par Thomson-SGS (le consortium formé en 1987 par les firmes française et italienne et qui deviendra STMicroelectronics par la suite).

Au moment du lancement du projet, il y a trois firmes européennes parmi les vingt premières firmes de composants au monde. Philips est classée dixième, SGS-Thomson douzième et Siemens quinzième<sup>660</sup>. Le classement comporte dix firmes japonaises (dont les trois premières) et six américaines. Le chiffre d'affaires combiné des firmes européennes est inférieur à celui de la première firme du classement (la japonaise NEC). Leur part du marché mondial est de l'ordre de 7,4%.

Le projet est lancé suite à l'augmentation très importante des prix des composants en 1987/88, ce qui menace d'alourdir la facture des importations européennes de composants<sup>661</sup>. Parallèlement, le projet SEMATECH, réunissant les principales firmes de l'industrie électronique américaine, est mis en place aux États-Unis avec un soutien financier de l'État fédéral dans l'objectif d'enrayer la montée en puissance des producteurs japonais.

Les européens ripostent en prenant une série de mesures, comprenant des procédures anti-

---

<sup>658</sup> Philips et Thomson continuent de participer à l'alliance qui réussit à mettre au point la TVHD numérique aux États-Unis en 1996.

<sup>659</sup> Cf. la fiche sur JESSI sur le site d'Eurêka <http://www.eurekanetwork.org/project/-/id/127> (consulté le 14 mai 2013). Sur JESSI, voir Barreau, 1990, pp. 122-126 ; Tyson, 1992, pp. 149-151 et 244 – 249 ; Hobday, 1995 ; Peterson and Sharp, 1998, pp. 170-171.

<sup>660</sup> Source : Gartner Dataquest Corp.

<sup>661</sup> Le déficit de la Communauté dans le commerce des composants se détériore entre 1984 et 1988, passant de 2,6 à 4,2 milliards de dollars. Hobday, 1995, p. 2.

dumping contre les producteurs japonais, un tarif de 14% sur les importations de composants (alors que les États-Unis et le Japon éliminent quasiment ces tarifs) et le lancement du projet JESSI. Invoquant le critère de la réciprocité ainsi que celui de l'importance des investissements des firmes étrangères en Europe, les européens refusent de permettre à des firmes américaines de participer au projet<sup>662</sup>. Le projet mobilise des fonds bien plus importants que son concurrent américain. SEMATECH dure cinq ans (1988-1993) et a un budget de 1,25 milliards de dollars, alors que JESSI mobilise sur une période de 8 ans une somme de 3,8 milliards d'ECUs. La moitié des fonds est fournie par les firmes elles-mêmes, un quart par les gouvernements nationaux et un quart par la Commission sur les fonds prévus pour le programme cadre.

De surcroît, une tentative de fusionner les trois grandes firmes européennes en une seule a lieu à l'initiative de la Commission en 1991. SGS-Thomson y est favorable<sup>663</sup>, mais l'opposition de Siemens et de Philips fait échouer le projet. Le désaccord entre ces grandes firmes et la Commission illustre un des obstacles à la réussite de la politique industrielle supranationale préconisée par la coalition interventionniste : les stratégies des firmes dans ce secteur sont souvent en contradiction avec celles de la Commission, en raison notamment de leur volonté de poursuivre des alliances avec des firmes américaines et japonaises qui possèdent une technologie plus avancée que la leur<sup>664</sup>.

Toutefois, malgré JESSI et les mesures commerciales protectionnistes, la stratégie communautaire dans les composants ne correspond pas entièrement aux desseins de Thomson, la firme française concernée par le projet. Non seulement Thomson est favorable à une sorte de « mécano industriel » à l'échelle européenne, mais en plus son PDG de l'époque, Alain Gomez, milite pour concentrer les aides financières publiques entre les mains d'une poignée de champions européens du secteur au lieu de les distribuer à plusieurs dizaines de firmes – grandes et petites – comme c'est le cas dans le cadre de JESSI. Il juge aussi que le tarif communautaire sur les importations de composants doit être augmenté à entre 30% et 50% pour une durée de cinq ans<sup>665</sup>. Faute de quoi, la Commission doit exiger la réciprocité dans l'ouverture commerciale pour permettre aux firmes européennes de pénétrer beaucoup plus largement le marché japonais – que celles-ci jugent toujours trop protégé par les autorités locales. En bref, Thomson plaide pour une stratégie beaucoup plus agressive.

Or, la perspective d'une augmentation supplémentaire des tarifs sur les composants japonais

---

<sup>662</sup> SEMATECH réunit exclusivement des firmes américaines. L'exception pour JESSI est IBM en raison de ses importants investissements en Europe.

<sup>663</sup> Lemaître, 1991.

<sup>664</sup> Hobday, 1995, pp. 12-13.

<sup>665</sup> *The Economist*, 1991 ; *Le Monde*, 1991a.

importés bute sur l'opposition des constructeurs européens d'ordinateurs, qui dépendent des intrants japonais<sup>666</sup>. Encore une fois, le stade avancé de la dépendance des firmes européennes sur leurs concurrentes américaines et japonaises dans les secteurs de l'électronique et de l'informatique empêche la formulation d'une stratégie industrielle conséquente.

Les firmes européennes réussissent à résister et même à gagner des parts de marché dans la décennie qui suit la mise en place de JESSI. STMicroelectronics en particulier devient l'une des firmes les plus importantes du secteur (certes loin derrière Intel qui depuis le milieu de la décennie 1990 réussit à distancer ses concurrentes notamment en raison des reculs enregistrés par les firmes japonaises dans leurs chiffres d'affaires). La part de marché des trois européennes remonte au dessus des 10%<sup>667</sup>. Mais au final, JESSI n'aura fait que préserver une présence européenne dans ce segment de l'industrie électronique.

La TVHD et JESSI illustrent les limites de la mise en œuvre de la stratégie interventionniste. L'opposition britannique et la méfiance des gouvernements allemands constituent des obstacles importants. De surcroît, l'opposition des télédiffuseurs à la poursuite du projet de TVHD, l'incapacité de la Commission à réussir une sorte de mécano industriel à l'échelle européenne dans le secteur des composants ou l'opposition des fabricants d'ordinateurs à des hausses de tarifs sur les importations de composants japonais démontrent que les intérêts divergents des principaux protagonistes, résultat de leur dépendance à l'égard des firmes américaines et japonaises ayant les premières développé les technologies électroniques, constituent un autre obstacle tout aussi difficile à contourner. Ce constat rappelle les difficultés qu'ont les gouvernements français durant la période des champions nationaux à imposer leur vision stratégique à des firmes qui en ont élaborée de façon privée une autre<sup>668</sup>.

Ce constat fait à propos de la TVHD et de JESSI est confirmé lorsqu'on examine un succès européen dans le domaine des télécommunications, à savoir l'adoption de la norme Groupe Spécial Mobile (GSM) visant à assurer l'interopérabilité des réseaux de téléphonie mobile digitale. Ici, la stratégie interventionniste est possible grâce à l'accord trouvé entre autorités publiques, opérateurs de télécommunications (la plupart des monopoles publics au moment de la mise en place de la stratégie en question) et équipementiers autour d'une stratégie commune de développement d'une norme pour la génération suivante de téléphonie mobile<sup>669</sup>.

---

<sup>666</sup> *The Economist*, 1991.

<sup>667</sup> Source : Gartner Dataquest Corp.

<sup>668</sup> Voir Cohen et Bauer, 1985, pp. 9-90. Les exemples cités par les auteurs sont justement l'électronique grand public et l'informatique dans la période d'avant le lancement des projets européens.

<sup>669</sup> Comme ailleurs, dans ce domaine aussi une technologie analogique existe déjà avant le passage à une technologie numérique. Sur la norme GSM et la stratégie européenne, voir Pelkmans, 2001.

Jusqu'au début des années 1980, il n'existe pas de marché unique pour les services de téléphonie mobile mais des marchés nationaux opérés par des monopoles publics sur la base de normes nationales. Les opérateurs identifient le besoin de passer à une échelle plus importante pour pouvoir bénéficier d'économies d'échelle et naturellement se tournent vers la perspective d'un marché européen des services de télécommunication unifié. Ce qui permet l'élaboration d'un consensus stratégique entre opérateurs, c'est qu'à ce moment-là aucun d'entre eux ne s'est encore engagé dans le développement d'une technologie numérique particulière. Il est donc possible de se mettre d'accord entre monopoles publics sur une stratégie de développement d'une norme commune, de façon à réaliser des économies sur les coûts de R&D et pour aboutir à un réseau numérique sans coûts supplémentaires résultant du besoin de connecter des réseaux opérant sur la base de normes différentes, développées chacune de façon séparée par les opérateurs.

Le Conseil Européen de mars 1985 se prononce en faveur de la promotion d'un système pan-européen de téléphonie mobile numérique. Un accord intergouvernemental sur la technologie à promouvoir est trouvé trois mois plus tard entre la France, l'Allemagne et l'Italie, et la Grande Bretagne adhère à l'accord un an plus tard. Les gouvernements français et allemand sont moteurs dans ce processus. En 1987, les opérateurs signent un mémorandum de coopération et créent l'« European Telecommunications Standards Institute » (ETSI). Ils invitent par la suite les équipementiers (Alcatel, Ericsson, Nokia, Siemens) à se joindre au mémorandum. En même temps, la Commission par le biais d'une directive de 1987 et un règlement de 1990 règle les problèmes d'attribution des fréquences pour l'exploitation à venir de la nouvelle norme numérique. La norme GSM est introduite en 1992. A l'arrivée, ce projet débouche sur un succès, notamment lorsque la comparaison est faite avec les États-Unis (où plusieurs normes numériques sont adoptées). La téléphonie mobile numérique se développe plus rapidement en Europe, où le coût pour les usagers est moindre qu'aux États-Unis et le service supérieur.

Le cas GSM n'implique pas de protectionnisme offensif – bien que l'absence d'équipementiers japonais, qui à l'époque sont des acteurs très puissants dans le domaine de la téléphonie mobile analogique, soit généralement attribuée à des pratiques restrictives dans l'attribution des droits d'exploitation des brevets liés à la technologie développée en Europe<sup>670</sup> – et son objectif n'est pas de promouvoir telle ou telle firme européenne en y concentrant les moyens publics, mais de permettre l'émergence d'un marché unifié de dimension continentale où la concurrence serait le principe régulateur de l'activité dans le secteur. Pour cette raison, un consensus avec les gouvernements britannique et allemand est possible. Le cas GSM implique, toutefois, un effort de R&D coopérative entre firmes qui

---

<sup>670</sup> Ibid, p. 444.

vont devenir des concurrentes sur un même marché ainsi que l'intervention publique pour encourager, voire imposer, la sélection d'une norme commune et la convergence des efforts de R&D vers son développement. Le succès de ce projet est rendu possible par l'homogénéité des situations dans lesquelles se trouvent les principales firmes européennes du secteur. Cette homogénéité fait qu'elles n'ont pas d'intérêts divergents qui seraient affectés différemment par une stratégie communautaire, ce qui aurait rompu le consensus nécessaire. En grande partie, cela est dû aux relations très proches entre Etats, opérateurs et équipementiers durant la période des champions nationaux qui permettent le développement d'une industrie européenne des télécommunications qui n'a pas besoin de se tourner vers les firmes américaines ou japonaises pour obtenir une technologie supérieure.

Enfin, la politique communautaire dans l'électronique comprend un autre instrument préconisé par le gouvernement français et la coalition interventionniste. L'une des préconisations du mémorandum français de septembre 1983 est la mise au point d'une attitude européenne commune face aux investissements étrangers. Il s'agit entre autres de favoriser les IDEs entrants (mais en imposant des critères de « contenu local » pour que les firmes extra-communautaires soient obligées de se procurer les biens intermédiaires dont elles ont besoin auprès de firmes européennes) à la place des importations dans les secteurs où la bataille est définitivement perdue pour les européens de sorte à promouvoir une base industrielle et de recherche sur le sol européen, même si celle-ci doit être contrôlée par des non-européens, et de bénéficier des retombées au niveau de la diffusion du savoir-faire technologique, de l'emploi et des recettes fiscales.

Une manifestation de cette politique est l'électronique grand public et en particulier le segment de marché concernant les magnétoscopes<sup>671</sup>. Après la nationalisation de Thomson en 1981, le gouvernement français cherche dans un premier temps à promouvoir une stratégie de champion européen. En 1982, une mesure protectionniste, restée dans les annales, est mise en place : les importations japonaises de magnétoscopes doivent transiter par le poste douanier de Poitiers, à plus de 120 km de la côte et à plus de 280 km de Paris, le temps qu'une mesure tarifaire entre en fonction à partir de janvier 1983. Dans le même temps, une opération de fusion entre Thomson et le champion allemand Grundig – en partie détenu par Philips, le principal champion européen dans l'électronique grand public – est promue, qui aurait le mérite à la fois de consolider l'industrie européenne et de rapprocher Thomson et Philips. Mais quand l'autorité de la concurrence allemande – le Bundeskartellamt – bloque la fusion, la voie alternative préconisée par Philips d'un accord de restriction volontaire des exportations japonaises est mise à exécution par la Commission. Le résultat de l'accord est le doublement de la production sur le

---

<sup>671</sup> Sur le cas du magnéscope, cf. Cohen et Bauer, 1985, pp. 15-30 ; et surtout Tyson, 1992, pp. 220-237.

sol européen par les producteurs japonais en l'espace de quatre ans (1982-1986). Les producteurs japonais opèrent par la suite un volte-face et soutiennent eux aussi les mesures protectionnistes visant à limiter les importations de magnétoscopes, dans le but d'empêcher les producteurs coréens et taïwanais de pénétrer le marché européen. Ils militent aux côtés des firmes européennes pour le relèvement des tarifs sur les importations de magnétoscopes de 8% à 14%. Un nouvel accord de restriction volontaire des exportations est négocié avec la Corée en 1987 pour une durée de trois ans. Et tout comme les firmes japonaises quelques années auparavant, les firmes coréennes délaissent les importations au profit d'investissements sur le sol européen. En parallèle des accords en question, la Commission impose également des minima en termes de contenu local, avec en général une obligation d'un minimum de 45% de valeur ajoutée produite sur le sol européen par produit vendu par les firmes non-européennes. « Whether consciously or unconsciously, résume Laura d'Andrea Tyson, European policies have amounted to a disguised creep toward regional content requirements. And this creep has worked to foster substantial European production by Japanese suppliers in the VCR industry »<sup>672</sup>.

Le même effet est obtenu dans le secteur des composants suite aux mesures protectionnistes prises par la Commission durant la deuxième moitié des années 1980<sup>673</sup>. C'est durant cette même période que les IDEs japonais entrants bondissent, passant de 6.6 milliards de dollars en mars 1987 à 42 milliards en mars 1990<sup>674</sup>.

## *2.5 La victoire de la coalition libérale et l'échec de la stratégie européenne dans l'électronique et l'informatique*

Au début des années quatre-vingt-dix, le conflit entre interventionnistes et libéraux connaît un moment décisif. La mise en place d'une stratégie partiellement interventionniste pour les industries électroniques ne permet pas aux firmes européennes de se renforcer significativement. Entre 1980 et 1990, la part de l'Europe en tant que localisation géographique dans la production mondiale des industries électroniques reste plus ou moins stable, passant de 26% à 24%<sup>675</sup>. Cela représente au mieux une stabilisation, en raison du fait qu'en 1984 cette part est à 21%, mais cette stabilisation est en grande partie

---

<sup>672</sup> Tyson, 1992, p. 235.

<sup>673</sup> Flamm, 1990, pp. 225-292.

<sup>674</sup> *The Economist*, 1991.

<sup>675</sup> Les données sur les industries électroniques européennes proviennent de l'annexe de la communication de la Commission sur ces industries (1991a) sauf indication contraire.

due à l'afflux d'investissements japonais. Dans l'industrie informatique, la part du marché européen détenue par des firmes européennes passe de 33% à 40,2% entre 1980 et 1990. Cette part s'élève même à 43,2% en 1987. Mais la comparaison avec les États-Unis et le Japon montre l'insuffisance de ce chiffre. En 1989, les firmes américaines détiennent 70% de leur marché domestique et les japonaises 76%<sup>676</sup>.

Cependant, entre 1986 et 1990, la balance commerciale communautaire de ces mêmes industries se détériore brutalement. Alors qu'en 1986, la Communauté accuse un déficit de 14,5 milliards d'ECUs, en 1989 ce déficit est de 31 milliards. Cette détérioration du déficit commercial est perceptible à la fois pour l'industrie informatique, les composants et l'électronique grand public. De surcroît, la détérioration a lieu malgré la politique développée par la Communauté consistant à encourager les IDEs entrants afin de les substituer aux importations. Enfin, le rachat du champion britannique de l'informatique ICL par le japonais Fujitsu durant l'été 1990 constitue un traumatisme qui démontre la fragilité des firmes européennes de l'informatique, en même temps que la décision britannique d'abandonner encore un secteur à la stratégie de l'attractivité « pure ». En clair, la stratégie suivie par la Communauté ne produit pas les résultats escomptés par les industriels européens du secteur et la coalition interventionniste.

Les difficultés des grandes firmes européennes de l'électronique s'accroissent dans un contexte général récessif. Entre 1989, année de pic en termes de croissance du PIB durant les années quatre-vingt, et 1992 le taux de croissance annuel passe d'environ 4,5% à 1,5%<sup>677</sup>. Ce ralentissement brutal met les bilans de nombre de grandes firmes dans le rouge ; en France ce sont Thomson et Bull qui sont particulièrement touchés (la troisième grande firme française faisant partie du groupe des douze firmes mis sur pied par Davignon, Alcatel, connaît une situation florissante due au succès de la stratégie communautaire dans le secteur des télécommunications).

C'est donc dans ce contexte que la coalition interventionniste intensifie son lobbying en faveur d'une politique industrielle activiste<sup>678</sup>. C'est précisément à ce moment aussi que le gouvernement français revient à la charge, d'abord avec les déclarations de Roger Fauroux citées plus haut, ensuite et surtout, avec la nomination dans la foulée d'une nouvelle équipe gouvernementale qui entend renouer avec l'interventionnisme industriel du passé. Le renouveau des efforts gouvernementaux français sur le front de la politique industrielle européenne reflète également la frustration des élites industrialistes françaises avec le consensus qui prévaut à Bruxelles. Interviewés par Vivien Schmidt, Roger Fauroux explique que l'Europe est « very liberal, too liberal » en même temps que Louis Gallois et Pierre Suard

---

<sup>676</sup> Le Boucher, 1991.

<sup>677</sup> Données INSEE.

<sup>678</sup> *The Economist*, 1991 ; Peterson and Sharp, 1998, pp. 122 ; voir aussi l'interview de Jacques Stern, PDG de Bull de 1982 à 1989 dans Gandillot et Kamm, 1990, pp. 239-252.



se plaignent de ce que la politique de la concurrence constitue la seule politique microéconomique communautaire et que, de surcroît, cette politique est pratiquée par la DGIV selon des conceptions trop libérales<sup>679</sup>. Le successeur de Fauroux au ministère de l'industrie et la tête pensante des desseins industrialistes du nouveau gouvernement socialiste, Dominique Strauss-Kahn, exprime le même sentiment dans une interview au *Financial Times* en juin 1992, dans laquelle il explique que « we cannot take our cue from the markets alone for very long-term or risky decisions »<sup>680</sup>.

Le remplacement à Matignon de Michel Rocard par Édith Cresson (laquelle quitte la direction exécutive de l'électricien Schneider pour aller à Matignon) se fait clairement sous un double impératif : à la fois préparer l'industrie française en vue de la réalisation du marché unique et résister à la poussée japonaise en Europe en relançant la campagne en faveur d'une politique industrielle interventionniste<sup>681</sup>. Dans sa déclaration de politique générale en mai 1991, Cresson déclare qu'un « sursaut est indispensable » dans des « secteurs clés comme l'automobile ou l'électronique » et annonce qu'elle entend prendre une initiative pour créer une communauté européenne de l'électronique sur le modèle de la CECA<sup>682</sup>. La nouvelle équipe gouvernementale entend aussi, faute d'avancées rapides au niveau communautaire, renouer en partie sur le plan domestique avec les pratiques microéconomiques interventionnistes. Le grand dessein de Cresson est d'assurer un financement pérenne aux secteurs en difficulté de l'industrie électronique française (grand public et composants) en mariant Thomson avec un autre groupe sous contrôle public, CEA-Industrie. Le modèle à reproduire est encore une fois japonais, à savoir Toshiba, un conglomérat combinant des activités dans le nucléaire et l'électronique. La logique derrière cette opération est que CEA-Industrie dispose de ressources financières abondantes et stables. Cela permettrait d'assurer, par le jeu des financements croisés entre les filiales de la nouvelle entité, des financements volumineux aux activités de l'électronique grand public et des composants, indispensables pour faire face à la concurrence japonaise. La manœuvre doit aussi permettre de contourner l'obstacle posé par la DGIV à la recapitalisation de Thomson Consumer Electronics (la filiale grand public de Thomson) directement par l'État. Cresson envisage une solution similaire pour Bull, en faisant appel à France Télécom, une autre firme sous contrôle public en excellente santé financière<sup>683</sup>. Enfin, elle s'oppose au feu vert donné par son prédécesseur à l'entrée du japonais NEC, l'un des champions japonais

<sup>679</sup> Schmidt, 1996, p. 173.

<sup>680</sup> Dawkins, Gowers and Davidson, 1992.

<sup>681</sup> Éditorial dans *Le Monde*, Fontaine, 1991 et dossier dans le même journal du 12 juin 1991 « La France à la recherche d'une politique industrielle » (*Le Monde*, 1991b).

<sup>682</sup> La déclaration est disponible en ligne ici :

[http://archives.gouvernement.fr/villepin/acteurs/premier\\_ministre/histoire\\_chefs\\_gouvernement\\_28/edith\\_cresson\\_251/discours\\_politique\\_generale\\_edith\\_50378.html](http://archives.gouvernement.fr/villepin/acteurs/premier_ministre/histoire_chefs_gouvernement_28/edith_cresson_251/discours_politique_generale_edith_50378.html) (consulté le 19 juin 2014).

<sup>683</sup> Vandoorne, 1991.

de l'informatique, dans le capital de Bull à hauteur de 4,7%.

Mais malgré le renouveau de la campagne du gouvernement français en faveur d'une politique industrielle européenne interventionniste, ce sont les partisans d'une approche libérale qui vont sortir vainqueurs du conflit. D'une part, les principales communications de la Commission concernant la stratégie industrielle européenne de la période portent la marque de la victoire de la coalition libérale sur le plan doctrinal ; d'autre part, l'évolution dans les faits de cette stratégie traduit la perte d'influence des tenants d'un interventionnisme supranational plus agressif.

Déjà en novembre 1990, à un moment où le débat sur la politique industrielle bat son plein, la Commission produit une communication sur la question, restée connue comme la « Communication Bangemann » du nom du commissaire allemand chargé du marché intérieur et des affaires industrielles, Martin Bangemann. L'ordolibéralisme du personnage ne fait pas de doute<sup>684</sup>. Bangemann est un ancien dirigeant du parti libéral allemand FDP et ministre fédéral de l'économie de 1984 à 1988 avant de devenir commissaire en 1989 dans la deuxième Commission Delors. Le ministère fédéral de l'économie est en effet l'antre de l'ordolibéralisme dans l'appareil étatique de l'Allemagne fédérale, par opposition au ministère de la recherche, plus enclin à des projets interventionnistes. L'orientation d'ensemble du document est clarifiée dès la première page. « Within the Community, a growing consensus – at least implicitly – has developed on the type of policy needed to lay down the conditions for a strong and competitive industry. This emerging consensus has been largely forged by the experience of policies conducted in the Community during the last 4-5 years [...] *the main issue is which conditions need to be present in order to strengthen the optimal allocation of resources by market forces* [...] *The rôle of public authorities is above all as a catalyst and pathbreaker for innovation*. The main responsibility for industrial competitiveness must lie with firms themselves »<sup>685</sup>.

Le même credo ordolibéral est réaffirmé dans la communication de la Commission sur la recherche d'avril 1992<sup>686</sup> ainsi que dans celle de septembre 1994 intitulée « Une politique de compétitivité industrielle pour l'Union Européenne »<sup>687</sup>. Mais c'est surtout dans la communication citée

---

<sup>684</sup> Ses opinions sur la politique industrielle sont exposées dans un ouvrage publié en 1992 (Bangemann, 1992).

<sup>685</sup> Commission, 1991b, p. 1. C'est moi qui souligne.

<sup>686</sup> Commission, 1992, p. 22 : « During the last two years, and after a marked absence in the 1980s, the idea of a need for a European industrial policy has reappeared. In the 1970s, industrial policy was characterized by a *dirigiste* and sectoral approach. Today, it is recognized that public intervention in this area must take the form of horizontal activities to achieve the right climate and balance for maximizing the productivity and competitiveness of European industry. It is currently this approach which generally finds support ».

<sup>687</sup> Commission, 1994. Le texte est explicite sur le fait que la communication s'inspire directement des principes contenus dans la « communication Bangemann » (p. 1). Il stipule que « Although it is primarily up to businesses to ensure that they are competitive on the market, the public authorities in turn must ensure the consistency of all the measures which could enhance industrial efficiency ».

plus haut sur les industries de l'électronique et de l'informatique que la victoire de la coalition libérale trouve une traduction doctrinale très significative. Cette communication est de la responsabilité de la DGXIII (donc de la partie de l'exécutif communautaire la plus acquise à la cause d'une politique industrielle interventionniste). La communication en question est annoncée dans la presse comme signant le retour d'une politique industrielle activiste pour l'industrie informatique et est le résultat du lobbying des firmes du secteur ainsi que d'intenses négociations entre les acteurs impliqués dans le processus de son élaboration<sup>688</sup>. Dans une première version, l'empreinte des interventionnistes est très claire, puisqu'on peut y lire qu'en raison de l'importance stratégique du secteur, les firmes européennes devraient avoir « if not self-sufficiency in all areas, at least the capacity to control this sector's progress at the most advanced level and to put together strategic alliances which guarantee security of supply and mastery of technology »<sup>689</sup>. Or, dans le document finalement adopté par le collège des commissaires cet objectif disparaît. Le document se limite à observer que « in view of the 'enabling' nature of these industries and their external effects on the economy as a whole, they are often regarded as strategic »<sup>690</sup>. Il est par la suite indiqué que l'objectif de la communication est d'appliquer les principes énoncés dans la « communication Bangemann » et il est rappelé que la responsabilité principale revient aux firmes du secteur elles-mêmes.

L'évolution des dossiers phares de la stratégie interventionniste est un autre indice de la victoire de la coalition libérale au début des années 1990s. Le dossier de la TVHD en fournit une première illustration. Non seulement la stratégie défendue par la Commission est abandonnée, mais cela affaiblit sérieusement la DGXIII, qui perd le contrôle sur bon nombre de dossiers dans la redistribution interne à la Commission qui a lieu en 1993 au profit de la DGIII (affaires industrielles) dirigée par Bangemann<sup>691</sup>. Le projet phare des interventionnistes, ESPRIT, passe sous contrôle de la DGIII en 1994<sup>692</sup>. Dans la Commission Santer qui succède à la Commission Delors, Martin Bangemann est chargé non seulement des affaires industrielles mais aussi des technologies informatiques et de télécommunication. L'élargissement des pouvoirs de Bangemann vient suite à la publication en 1994 du rapport du groupe de haut niveau qu'il préside sur l'« Europe and the Global Information Society ». Le rapport prône « a market-driven revolution » reposant sur la libéralisation totale des marchés des télécommunications et exclut explicitement « more public money, financial assistance, subsidies, *dirigisme*, or

---

<sup>688</sup> Hennion, 1991, p. 12 ; *The Economist*, 1991.

<sup>689</sup> Cité dans *ibid*.

<sup>690</sup> Commission, 1991a, p. 2.

<sup>691</sup> Dai, Cawson and Holmes, 1996 p. 163.

<sup>692</sup> Peterson and Sharp, 1998, p. 123.

protectionism »<sup>693</sup>. Deux ans plus tard, en décembre 1996, l'UE signe l'Information Technology Agreement dans le cadre de l'OMC visant à éliminer entièrement les tarifs sur le commerce international en produits électroniques<sup>694</sup>. De fait, les industries électroniques deviennent l'un des rares secteurs où le commerce international se fait sans entraves tarifaires.

L'épisode Cresson confirme également la difficulté de revenir à une politique industrielle interventionniste à l'échelle nationale. Les projets de Cresson suscitent l'opposition systématique des hauts fonctionnaires du ministère des finances<sup>695</sup>. Son remplacement au bout de seulement 11 mois par le personnage politique qui le mieux incarne durant les années 1980s la nouvelle orientation libérale de la politique économique française – Pierre Bérégovoy – signe la victoire des partisans d'une politique horizontale d'environnement des entreprises, plus en phase avec les positions qui s'affirment au sein de la Commission à Bruxelles<sup>696</sup>. Le projet phare de Cresson de créer un super-champion en mariant CEA-Industrie et Thomson n'aboutit pas, en raison principalement de l'opposition de CEA-Industrie qui n'entend pas que le gouvernement mette, en effet, la main sur ses ressources financières<sup>697</sup>. Et Cresson n'a d'autre choix que d'accepter l'entrée de NEC dans le capital de Bull en raison du besoin et de la volonté de celui-ci de s'allier avec des leaders mondiaux du secteur<sup>698</sup>.

La stratégie européenne dans l'électronique et l'informatique, produit du compromis entre libéraux et interventionnistes, constitue un échec<sup>699</sup>, du moins du point de vue des partisans de l'approche interventionniste. Les firmes informatiques européennes ne réussissent pas à maintenir une existence indépendante. Après le rachat d'ICL par Fujitsu en 1990, « by the 1990s, Britain's computer industry had become in large part an appendage of Japan's »<sup>700</sup>. Bull aussi devient dépendant de son alliance avec le japonais NEC (l'américain Motorola entre dans son capital aussi), se recentre sur les services informatiques et continue à enregistrer des pertes durant la quasi totalité des années 1990s. Il doit être recapitalisé à nouveau par le gouvernement en 2005. En 2013, Bull n'est plus qu'une grosse PME réalisant un chiffre d'affaires de 1,3 milliards d'euros<sup>701</sup>. Enfin, Siemens-Nixdorf, la principale firme informatique

---

<sup>693</sup> Bangemann group, 1994, p. 16 (« market-driven... ») ; p. 9 (« more public ... »). Dans le groupe Bangemann participent des personnages comme Étienne Davignon, Jan Timmer (PDG de Philips), Jean-Marie Descarpentries (PDG de Bull), Romano Prodi (PDG du conglomérat italien IRI) et Carlo de Benedetti (PDG de Olivetti), ce qui fournit une indication de la conversion libérale des partisans de la stratégie interventionniste.

<sup>694</sup> Les produits couverts par l'accord vont des ordinateurs aux équipements de télécommunications en passant par les composants. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/inftec\\_e/inftec\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/inftec_e.htm) (consulté le 24 juin 2014).

<sup>695</sup> Vandoorne, 1991.

<sup>696</sup> Izraelewicz, 1991.

<sup>697</sup> Monnot et Gay, 1992.

<sup>698</sup> Schmidt, p. 186.

<sup>699</sup> Pour une appréciation générale, Owen, 2003.

<sup>700</sup> Chandler, 2001, pp. 178-189 (appréciation d'ensemble), p. 180 (citation industrie informatique britannique).

<sup>701</sup> Fournier, 2014. IBM a un chiffre d'affaire de près de 100 milliards de dollars en 2013, Apple de 157 milliards et Fujitsu

européenne, se scinde en deux en 1999. Siemens noue une alliance avec Fujitsu et s'intègre dans les opérations de la firme japonaise. Nixdorf recentre ses activités sur une niche du marché informatique et se fait racheter par des investisseurs américains en 2004. Le marché mondial de l'informatique continue à être dominé par des firmes américaines, japonaises et à partir des années 1990s asiatiques.

Dans les composants l'Europe réussit à maintenir une présence. Même si cette réussite est due au programme JESSI, elle n'est que partielle, puisque le marché en question reste dominé par les firmes américaines et japonaises <sup>702</sup>. Enfin, dans l'électronique grand public, Philips se désengage progressivement du secteur à partir de 1996 et TCE (rebaptisé Thomson Multimédia en 1995 puis Technicolor en 2010) se reconvertit durant les années deux mille dans les services aux opérateurs multimédias en vendant à la firme chinoise TCL ses activités grand public en 2004. Le secteur reste dominé par les grandes firmes japonaises.

Les seules branches de l'électronique où les firmes européennes jouent un rôle de premier plan sont celles déjà mentionnées par le document du plan de 1983 (cf. l'encadré 1) : les télécommunications et l'électronique professionnelle (militaire notamment).

En définitive, trois raisons expliquent l'échec de la tentative française d'eupéanisation de son colbertisme high-tech. La première est que les stratégies des champions européens ne s'accordent pas nécessairement avec une telle orientation ni entre elles. Il y a d'abord l'opposition des firmes « globalistes », notamment celles de la chimie/pharmacie<sup>703</sup> et des pétrolières mais également d'une firme comme Siemens, pourtant présente dans le secteur électronique. Mais il y a également l'ambivalence des firmes « eupéanistes » elles-mêmes à l'égard de la stratégie interventionniste. Cela est dû au retard technologique et commercial déjà accumulé par les grandes firmes européennes durant la période des champions nationaux en raison de la fragmentation des efforts des autorités publiques et du marché commun. Dans le secteur informatique en particulier, la dépendance à l'égard des firmes américaines et japonaises est trop importante. Les firmes « eupéanistes » n'entendent pas se priver de la liberté de poursuivre des alliances avec leurs concurrentes extra-communautaires, fût-ce au prix d'une subordination technologique tant redoutée par les gouvernements français, ni sont toutes prêtes à se priver des composants moins chers et plus performants qu'elles peuvent acheter auprès de leurs concurrentes américaines et japonaises en ayant recours à des mesures protectionnistes.

---

de 47 milliards. La firme chinoise Lenovo enregistre près de 34 milliards. Sources diverses (*Fortune*, *Reuters*).

<sup>702</sup> A partir du milieu des années 2000s d'ailleurs, la part du marché mondial détenue par les firmes européennes ne cesse de décliner, atteignant un niveau de 5,8% en 2012. Source : iSuppli Corporation, <http://www.isuppli.com/Semiconductor-Value-Chain/News/Pages/Qualcomm-Rides-Wireless-Wave-to-Take-Third-Place-in-Global-Semiconductor-Market-in-2012.aspx> (consulté le 28 mai 2013).

<sup>703</sup> Chase, 2003, p. 162.

La deuxième raison de l'échec français relève d'une divergence plus générale entre États-membres et groupes nationaux d'élites économiques en matière de politique industrielle. En définitive, les lignes de clivage entre la coalition interventionniste et la coalition libérale (firmes « globalistes » au sein de l'ERT, gouvernements et commissaires britanniques et allemands, DGIII et DGIV) sont le produit des traditions et pratiques divergentes en matière de politique industrielle décrits dans l'introduction, qui sont dues aux différentes spécialisations industrielles des trois grands États-membres. Ces divergences existent déjà au sein de la Commission durant les années initiales de l'exécutif communautaire<sup>704</sup> mais ne deviennent pas saillantes du fait de la primauté des politiques industrielles nationales. Leur aiguisement tient au fait que le niveau supranational doit « prendre le relais » des politiques microéconomiques de la période des champions nationaux à partir des années quatre-vingt.

Les divergences entre États-membres reflètent, enfin, les priorités en matière industrielle découlant des orientations de politique internationale des États-membres. Pour les élites françaises, l'indépendance technologique de l'Europe et sa capacité à être présente dans tous les secteurs industriels de haute technologie correspondent à une vision de l'Europe devant être politiquement indépendante des États-Unis. Or, cette orientation n'est celle ni de l'Allemagne, le principal contributeur net au budget communautaire et celui qui doit supporter la majeure partie de l'effort financier impliqué par les projets français, ni de la Grande Bretagne.

#### Encadré 1

##### *L'évolution des grandes firmes françaises dans les industries de la troisième révolution industrielle*

L'échec de la tentative d'imposer une stratégie euro-colbertiste en faveur des grandes firmes européennes électroniques et informatiques se traduit par le maintien dans la concurrence internationale des firmes françaises et européennes disposant déjà au début des années quatre-vingt d'un certain avantage compétitif. Le rapport du Plan cité dans la partie 2.2 identifie déjà les secteurs des télécommunications (équipementiers avec la CGE devenue Alcatel et opérateurs avec la Direction des Télécommunications devenue France Télécom, puis Orange en 2013), de l'électronique militaire avec Thomson-CSF devenu Thalès et des services informatiques.

Dans le classement *Fortune Global 500* de 2008, France Télécom figure au sixième rang des

---

<sup>704</sup> Warloutzet, 2011, pp. 269-491.



opérateurs de télécommunications dans le monde, derrière l'allemande Deutsche Telekom et l'espagnol Telefonica mais devant la britannique Vodafone. En 2011, une étude de Xerfi Global place France Télécom également au sixième rang mondial<sup>705</sup>. L'Europe dans son ensemble se porte bien dans ce secteur. Sur les dix premières firmes dans le classement du *Fortune Global 500* de la même année, elle en dénombre six, contre deux américaines. Ceci dit, ce secteur reste fortement intra-régional, ce qui limite la concurrence à laquelle font face les opérateurs européens et réduit le besoin de davantage consolider le secteur, ce qui explique pourquoi les deux firmes américaines (AT&T et Verizon) ont un plus gros chiffre d'affaires que les européennes. En 2005, les cinq firmes européennes du secteur des télécommunications et des médias analysées par Nicolas Véron réalisent près de 90% de leur chiffre d'affaires en Europe. Leurs six concurrentes américaines sont au même niveau<sup>706</sup>. Ce tropisme intra-régional ne semble pas avoir évoluée. En 2012, France Télécom réalise 88.8% de son chiffre d'affaires en Europe, le reste en Afrique/Moyen-Orient<sup>707</sup>. Il n'en reste pas moins que la persistance d'un grand nombre d'opérateurs européens des télécommunications constitue un frein à l'accroissement nécessaire des dépenses de R&D dans le secteur, et depuis l'année 2013 une campagne est menée par les champions européens du secteur, épaulée par le gouvernement allemand et le nouveau président de la Commission, Jean-Claude Juncker, en faveur d'une interprétation des règles de la politique de la concurrence qui permette la consolidation du secteur. De même, le scénario d'une consolidation du secteur en France a la faveur du gouvernement (en particulier du ministre de l'économie Arnaud Montebourg) et des patrons des grandes firmes du secteur<sup>708</sup>.

Quant aux équipementiers, où la concurrence internationale est beaucoup plus forte, et qui constitue l'un des rares secteurs de haute technologie où les firmes chinoises font leur entrée dans la concurrence internationale<sup>709</sup>, Alcatel, propulsé à la tête du classement à la fin des années quatre-vingt après une série d'opérations ambitieuses de croissance externe et notamment celle du rachat des activités européennes d'ITT en 1988<sup>710</sup>, connaît des déboires importants au début des années deux mille et finit par fusionner avec l'américain Lucent Technologies en 2006<sup>711</sup>. Suite à l'opération, le siège du nouveau groupe est installé à Paris et les actionnaires d'Alcatel reçoivent 60% du capital. Le nouveau groupe devient l'une des rares firmes « globales », dans le sens des études d'Alan Rugman (alors qu'auparavant,

<sup>705</sup> Law et Duthoit, 2011, p. 100.

<sup>706</sup> Véron, 2005, p. 6.

<sup>707</sup> *Investir-Le Journal des Finances*, 2013, p. 22.

<sup>708</sup> Fontanella-Khan and Vasagar, 2014 ; Thomas and Barket, 2014.

<sup>709</sup> Law et Duthoit, 2011, p. 109.

<sup>710</sup> Cohen, 2004.

<sup>711</sup> Brafman, Gallois et Lemaître, 2006.



Alcatel et Lucent Technologies sont des firmes orientées sur leurs régions d'origine<sup>712</sup>). Mais le groupe ne se redresse pas pour autant et dans le classement du *Fortune Global 500* de 2008 est cinquième, loin derrière le leader mondial Nokia. Sur les cinq firmes répertoriées par *Fortune*, trois sont européennes (Nokia, LM Ericsson et Alcatel-Lucent). Alcatel-Lucent continue de perdre du terrain durant la crise. Dans le classement de 2013, la firme française n'y figure pas ; deux grandes firmes chinoises (Huawei et China Electronics Corp.) y font leur entrée.

Dans l'électronique militaire et aérospatiale, la France est surtout présente à travers EADS et Thalès, fruit de la fusion en 1998 des branches spécialisées dans les activités militaires et aérospatiales d'Alcatel, Dassault Electronique et Thomson-CSF. EADS et Thalès illustrent le poids encore important de l'État dans les industries militaires et aérospatiales et sont un legs important de la période du colbertisme high-tech et de la stratégie des champions nationaux. Dans le classement du *Fortune Global 500* de 2008, EADS est troisième (derrière Boeing et United Technologies) et Thalès douzième dans le secteur de l'aéronautique et de la défense. Le magazine *Defense News* publie tous les ans un classement où les firmes sont classées uniquement en fonction de leur chiffre d'affaires provenant des activités militaires. En 2009<sup>713</sup>, EADS est classé septième et Thalès onzième mondial. Le britannique BAe Systems est deuxième mondial derrière Lockheed Martin. Toutes les autres firmes parmi les quinze premières sont américaines.

Dans le secteur des services informatiques, deux firmes françaises sont les plus importantes firmes européennes du secteur : CapGemini et Atos. CapGemini est la plus importante en 2007 et la plus ancienne (fondée en 1967), mais elle reste loin derrière les principales firmes à l'échelle internationale qui sont quasiment exclusivement américaines (avec le japonais Fujitsu en quatrième place<sup>714</sup>). Atos compte parmi les rares succès français et européens. Atos est formé en 1997 suite à la fusion de trois PME. Il parvient en 2011 à se hisser parmi les dix premières firmes mondiales de services informatiques suite à l'acquisition de la filiale de Siemens Siemens IT Solutions & Services<sup>715</sup>. Cet accord, qui voit Siemens prendre une participation de 15% dans le capital d'Atos, constitue un « partenariat stratégique » franco-allemand plutôt rare qui s'étend également dans la R&D en matière de logiciels<sup>716</sup>. Cependant, le secteur des services informatiques reste un secteur secondaire en termes de

---

<sup>712</sup> Rugman, 2005, pp. 242 et 248.

<sup>713</sup> Defense News 2009 Top 100, disponible ici: [http://special.defensenews.com/top-100/charts/rank\\_2008.php](http://special.defensenews.com/top-100/charts/rank_2008.php) (consulté le 27 juin 2014).

<sup>714</sup> Source : Gartner Dataquest Corp.

<sup>715</sup> *Boursier.com*, 2011.

<sup>716</sup> Schäfer and Hollinger, 2010.

volume d'activité total.

Sans doute l'illustration la plus claire de l'échec de la tentative française de promouvoir des champions européens dans l'industrie électronique est la domination totale des firmes américaines dans le domaine de l'informatique et de l'internet. Il n'existe aucune firme européenne capable de rivaliser avec Apple, Google, Amazon ou Facebook. Seule SAP, la firme allemande des logiciels, a une présence significative dans son secteur d'activité, mais elle reste loin derrière Microsoft et Oracle, les deux géants américains du secteur. Le secteur de l'internet, en particulier, est vécu par les élites industrielles européennes comme une sorte de nouveau « défi américain ». Ainsi, au moment du renouveau de l'intérêt pour une politique industrielle volontariste en 2003-2005, le projet phare (Quaero) de l'Agence pour l'Innovation Industrielle est présenté dans la presse et par les pouvoirs publics (notamment le président Chirac) comme ayant l'objectif de rivaliser avec Google et Yahoo!<sup>717</sup>. Depuis le premier trimestre 2014, une nouvelle tentative européenne pour contrer Google est en cours. Une association de firmes européennes du numérique, emmenées par les groupes multimédias Lagardère et Springer, mène la charge ; des arguments d'indépendance européenne à l'égard des États-Unis sont mis en avant. Arnaud Montebourg va jusqu'à parler du danger que l'Europe ne devienne une « colonie numérique » des États-Unis et le vice-chancelier allemand va jusqu'à menacer Google de démantèlement<sup>718</sup>.

### 3. La montée en puissance des politiques de promotion de l'industrie européenne par le marché

Lorsque le livre blanc sur l'achèvement du marché commun est présenté au Conseil européen de Milan en juin 1985, un consensus très large est déjà en place autour d'une telle initiative<sup>719</sup>. La Commission milite depuis longtemps pour une initiative politique forte mettant fin au protectionnisme réglementaire. L'achèvement du marché commun constitue la principale raison d'être de l'ERT et la politique qui fait l'unanimité chez ses membres. Les positions des gouvernements nationaux convergent également vers un accord sur cette perspective, notamment suite au tournant français. L'achèvement du marché commun constitue, en effet, le paramètre central des politiques microéconomiques de la période post-champions nationaux découlant de la maturation de la tendance à l'eupéanisation des grandes

---

<sup>717</sup> Foucart, 2006 ; Chrisafis, 2006 ; O'Brien, 2006.

<sup>718</sup> *Les Echos*, 2014a et 2014b ; Bryant and Barker, 2014.

<sup>719</sup> Moravcsik, 1998, pp. 318-347 pour un résumé des positions dans les trois principaux États-membres.

firmes européennes.

La « relance » de l'intégration économique européenne intervient, donc, avec l'Acte Unique en 1986. La démarche centrale de l'Acte Unique – la reconnaissance mutuelle des normes et l'harmonisation minimale – répond à une logique libérale où en définitive le marché, en mettant en concurrence les différentes normes nationales, est chargé de choisir celles qui vont prévaloir dans chaque secteur du futur marché unique européen et ainsi éliminer les barrières non-tarifaires. L'Acte Unique prévoit également la fin des préférences nationales dans l'attribution des marchés publics et un contrôle beaucoup plus stricte des aides publiques mais ne retient pas les propositions formulées par la Commission dans la période 1970/85 de créer des centrales d'achat communautaires pour les équipements de haute technologie.

Le consensus en faveur de l'achèvement du marché commun est si solide que la quasi-totalité des 300 mesures prévues par l'Acte Unique sont implémentées avant l'échéance de 1992. C'est également autour de cette date que le conflit à propos de la politique industrielle est résolu au détriment de la coalition interventionniste. Suite à ces développements, les politiques de promotion de l'industrie européenne par le marché deviennent le principal instrument microéconomique communautaire et se déploient en empruntant deux voies : la montée en puissance d'une politique de la concurrence libérale et la campagne orchestrée par la Commission en vue de libéraliser les secteurs jusque là en situation de monopole public (transports, énergie, télécommunications, services postaux).

La fin de la querelle au sein de l'ERT entre firmes « européenistes » partisans d'une stratégie industrielle interventionniste et euro-protectionniste et firmes « globalistes » explique en grande partie la montée en puissance des politiques libérales de promotion de l'industrie européenne. Tout d'abord, la réalisation du programme législatif prévu par l'Acte Unique stimule (cf. chapitre 2, partie 1.2) les restructurations industrielles et une plus grande européanisation des champions nationaux, ce qui permet de réaliser les économies d'échelle escomptées par l'ensemble des grandes firmes européennes lorsque celles-ci commencent à se mobiliser en faveur de l'achèvement du marché commun au début des années quatre-vingt. Comme envisagé par les firmes « européenistes », ces restructurations renforcent leur compétitivité face à leurs concurrentes américaines et japonaises (c'est notamment le cas des firmes automobiles), ce qui amoindrit le besoin de mesures interventionnistes et protectionnistes. Ensuite, ces restructurations permettent aux firmes « européenistes » de se rapprocher durant les années quatre-vingt-dix du profil des firmes « globalistes » en développant leurs activités commerciales et productives extra-européennes. Bastiaan van Apeldoorn note dans son étude sur l'ERT que cette restructuration permet en particulier aux grandes firmes françaises, parmi les moins extra-européanisées dans les années quatre-

vingt, d'afficher en 2000 un profil sensiblement le même que celui des grandes firmes britanniques et allemandes, qui constituent les deux principaux contingents nationaux des firmes « globalistes »<sup>720</sup>. Le développement des activités extra-européennes des firmes « européenistes » accentue leur vulnérabilité à des mesures de représailles commerciales et les incite à abandonner la perspective euro-protectionniste. Et l'incapacité des firmes européennes dans les secteurs de l'électronique grand public, de l'informatique et des composants à faire face à la concurrence japonaise et américaine les conduit à jeter l'éponge et élimine, par conséquent, les demandes les plus pressantes en faveur de politiques industrielles interventionnistes. Enfin, les quelques mesures protectionnistes prises dans les secteurs automobile et électronique mais aussi la montée en puissance des politiques d'attractivité en Grande Bretagne<sup>721</sup> stimulent, comme illustré plus haut, un afflux d'IDEs japonais mais aussi américains, ce qui rend les mesures commerciales protectionnistes inefficaces<sup>722</sup>.

### *3.1 La montée en puissance de la politique de la concurrence*

Dans le texte du traité de l'Acte Unique lui-même, la question de la politique de la concurrence ne figure pas<sup>723</sup>. C'est la convergence de deux autres facteurs qui explique qu'à partir de la relance du milieu des années quatre-vingt la politique de la concurrence devienne à la fois un principe important de régulation du marché unique européen ainsi qu'un objet de conflit politique entre gouvernements mais aussi entre la DGIV et l'ERT.

Le premier facteur est la vague d'opérations transeuropéennes de concentration générée par l'anticipation de la réalisation du marché unique. A l'échelle des 1000 plus grandes firmes de la Communauté, le nombre d'opérations de concentration passe de 117 en 1982/83 à 662 en 1989-90. Alors qu'en 1982/83 la proportion d'opérations nationales s'élève à 65,2% et celle d'opérations entre deux firmes européennes provenant de deux États-membres différents à 18,7% (le reste concernant des opérations entre une firme européenne et une autre extra-européenne), en 1988/89 les chiffres respectifs sont 47,4%, 40% et 13,6%<sup>724</sup>. Cette montée en puissance des opérations de concentration transeuropéennes renforce

---

<sup>720</sup> Van Apeldoorn, 2002, pp. 136-141.

<sup>721</sup> En 1990, le ratio des stocks d'IDEs entrants rapportés au PIB est de 21,2% en Grande Bretagne contre une moyenne de 8,1% pour les pays développés et 8,9% en Allemagne. Le nombre de firmes contrôlées par des non-résidents parmi les cent plus grandes firmes manufacturières en Grande Bretagne passe de 18 en 1986 à 35 en 1993. Les industries automobile, électronique et informatique passent presque entièrement sous contrôle étranger. Jones, 1997, p. 116.

<sup>722</sup> Van Apeldoorn, 2002, p. 131 ; Chase, 2003, pp. 169-172.

<sup>723</sup> Montalban, Ramirez-Perez and Smith, 2011, p. 28.

<sup>724</sup> Cox and Watson, 1995, pp. 322-324.

le besoin de créer une instance supranationale chargée de réguler ces activités.

Le deuxième facteur est l'activisme des commissaires chargés de la DGIV et l'évolution de l'attitude des grandes firmes européennes à propos de cette question. La DGIV avait traditionnellement été dirigée par des commissaires provenant des États-membres de tradition ordolibérale, comme par exemple l'allemand Hans van der Groeben, premier commissaire à la concurrence de 1958 à 1967, ou son successeur dans la Commission Rey, le néerlandais Maan Sassen. La doctrine économique qui anime les équipes de fonctionnaires travaillant à la DGIV est l'ordolibéralisme allemand<sup>725</sup>. Mais à partir de l'installation de la Commission Delors en 1985 et l'arrivée de l'irlandais Peter Sutherland à la tête de la DGIV, celle-ci devient le lieu de convergence de l'ordolibéralisme et de la doctrine libérale de l'école de Chicago portée par les gouvernements britannique et irlandais à partir des années quatre-vingt<sup>726</sup>. Comme noté dans la précédente partie, la DGIV devient à partir de ce moment-là le pôle le plus farouchement libéral au sein de l'administration bruxelloise. Sous le règne de Sutherland et de ses successeurs (le britannique Leon Brittan, le belge Karel van Miert ou l'italien Mario Monti), la DGIV adopte une orientation fortement inspirée par l'expérience britannique des années quatre-vingt. Elle considère que la clé du succès pour les grandes firmes européennes est uniquement à rechercher du côté des restructurations industrielles, et elle pense que la politique de la concurrence doit servir précisément à les stimuler autant que possible.

Sutherland fait preuve d'un activisme vigoureux dans sa tentative d'asseoir la légitimité d'une politique de la concurrence libérale. Le premier domaine dans lequel il intervient est celui des aides d'État. La dynamique déclenchée par l'Acte Unique lui est favorable dans ce domaine, puisqu'il peut présenter les aides d'État comme une entrave au commerce intra-communautaire et donc contraire à la réalisation du marché unique<sup>727</sup>. Cependant, l'intervention volontariste de Sutherland dans ce domaine ne cristallise pas les oppositions politiques, et ce pour deux raisons. D'abord, les aides d'État avaient déjà commencé à décroître sous le poids des contraintes imposées par les budgets nationaux et en raison de la restructuration des secteurs déclinants durant la crise des années soixante-dix et le début des années quatre-vingt<sup>728</sup>. La deuxième raison a été évoquée dans le cas des programmes-cadres communautaires et le concept de la recherche pré-compétitive. Les articles des traités concernant la concurrence s'appliquent également aux subventions à la R&D, mais le fait que d'un côté les États-membres

---

<sup>725</sup> Warlouzet, 2011, pp. 269-338. Les commissaires français et italiens sont, en revanche, à la tête des DGs chargés des politiques macroéconomiques (Ecofin) et des affaires industrielles.

<sup>726</sup> Montalban, Ramirez-Perez and Smith, 2011, p. 28.

<sup>727</sup> Buch-Hansen and Wigger, 2011, p. 80.

<sup>728</sup> Woolcock and Wallace, 1995, p. 279.

réorientent progressivement leurs aides publiques vers le soutien à la R&D et, de l'autre, qu'au niveau communautaire il existe une forte demande pour un soutien public des secteurs de haute technologie, oblige la DGIV à accepter un compromis<sup>729</sup>.

Seulement dans quelques cas précis l'activisme de Sutherland sur les aides d'État se confond avec le débat encore en cours entre coalitions interventionniste et libérale. Dans le contexte de la récession du début des années quatre-vingt-dix et des difficultés que rencontrent les firmes françaises de l'électronique et de l'informatique – mais également d'autres comme Renault ou Air France – les élites et le gouvernement français ne font pas que rouvrir le front de la politique industrielle. Ils décident également d'intervenir en renflouant Bull et Thomson (Renault et Air France aussi) en attendant que la Communauté modifie sa position sur la politique industrielle. Or, ces décisions ouvrent un nouveau front entre Paris et la DGIV de Sutherland et les gouvernements libéraux. Le bras de fer se dénoue par un compromis selon lequel la DGIV autorise les aides versées par l'Etat français en échange d'une promesse de privatisation de ces firmes<sup>730</sup>.

Le deuxième domaine d'intervention où Sutherland suscite une nouvelle dynamique est celui des monopoles publics. La démarche habituelle de la Commission depuis 1980 est de proposer aux États-membres la création d'une centrale communautaire d'achat des équipements de télécommunications. La proposition réconcilie les deux objectifs consistant d'abord à rompre les liens entre les administrations des PTT ou les opérateurs sous contrôle public et les équipementiers nationaux (ce que les États-membres avaient refusé jusque-là par souci de garder le contrôle sur cet instrument crucial de la stratégie des champions nationaux dans les télécommunications) et ensuite d'organiser une politique industrielle de promotion des grandes firmes de l'électronique par le biais d'une politique communautaire fondée sur une commande publique supranationale et la préférence européenne. Or, avec l'arrivée de Sutherland à Bruxelles la Commission change d'orientation et prône désormais la libéralisation totale du secteur. Dans cet état d'esprit, la Commission adopte en 1988 une directive sur l'ouverture des terminaux de télécommunications en ayant recours à ce qui est à l'époque l'article 90 du traité, qui lui permet d'adopter des directives en court-circuitant le Conseil des ministres<sup>731</sup>. Sutherland permet ainsi de lancer la deuxième voie des politiques de promotion de l'industrie européenne par le marché de la période, à savoir

---

<sup>729</sup> Ibid. p. 280.

<sup>730</sup> Cohen, 1996, pp. 224-225 et 288 ; *Sud Ouest*, 1994 (Bull) et *Le Monde*, 1994 (Air France). Juridiquement, la Commission est neutre concernant la question de la propriété publique ou privée des firmes. Ce qui l'intéresse est de s'assurer que l'État propriétaire se comporte comme est censé se comporter un investisseur privé à l'égard des firmes sous son contrôle. Cependant, *Le Monde* rapporte que « Toutefois, la perspective de la privatisation d'Air France a pesé de tout son poids dans la balance et 'arrangeait la Commission vis-à-vis des Etats libéraux', expliquait-on de source gouvernementale française ».

<sup>731</sup> van Laer, 2008, p. 44.

la libéralisation des monopoles publics, sur laquelle je reviens dans la sous-partie suivante.

Mais l'aspect de la politique de la concurrence le plus marquant politiquement est celui du contrôle des opérations de concentration. La Commission cherche depuis le début des années quatre-vingt à faire adopter une directive lui permettant d'exercer un contrôle sur les opérations de concentration au sein du marché commun. Les conflits entre les partisans de ce que Hubert Buch-Hansen et Angela Wigger appellent dans leur étude sur l'évolution de la politique de la concurrence en Europe la position « nationale-mercantiliste » et ceux de la position « néolibérale »<sup>732</sup> ne permettent pas d'aboutir à une directive, ni en 1981, ni en 1984, ni en 1986. Pour les premiers, dont le gouvernement français, des critères de politique industrielle et sociale doivent être introduits dans la directive donnant lieu à des exemptions permettant aux gouvernements nationaux de garder en définitive le contrôle sur les opérations de concentration entre firmes nationales. Une variante de cette position est la position « euro-mercantiliste », selon laquelle l'objectif de la politique du contrôle des concentrations doit être de favoriser l'émergence de champions européens. Pour les partisans de la position « néo-libérale », en revanche, l'objectif doit tout simplement être de renforcer la vigueur de la concurrence entre grandes firmes à l'échelle communautaire sans que des considérations d'un autre type viennent polluer la doctrine et la pratique de la DGIV<sup>733</sup>. (C'est en effet sur cette position que s'aligne la DGIV à partir de l'arrivée de Sutherland à Bruxelles en 1985).

Les choses changent une fois que la dynamique enclenchée par l'Acte Unique se met en marche. Suite à la vague d'opérations de concentration communautaires qui suit, l'ERT adopte à la fin des années quatre-vingt une position favorable à une solution dite du « one-stop-shop », à savoir la mise en place d'une juridiction unique pour arbitrer les litiges concernant les opérations de « dimension communautaire ». L'ERT prend également position pour une doctrine proche des thèses « néo-libérales », où des règles claires ne laisseraient pas de place pour des jugements discrétionnaires et des interventions politiques dans les éventuels dossiers. Selon Buch-Hansen et Wigger, « the outspoken preference for « clear » competition criteria indicates that the globalist fraction and its neoliberal orientation within the ERT gradually came to prevail over the more protectionist Europeanist fraction »<sup>734</sup>. Une alliance se noue donc entre les grandes firmes européennes, désormais plus solidement partisans d'une orientation libérale pour le développement des politiques microéconomiques communautaires, et la DGIV pour faire adopter un règlement d'inspiration libérale sur le contrôle des opérations de concentration.

---

<sup>732</sup> Buch-Hansen and Wigger, 2011, p. 82. Les auteurs se situent dans la tradition des néo-gramsciens d'Amsterdam.

<sup>733</sup> Ibid ; Montalban, Ramirez-Perez and Smith, pp. 29-30.

<sup>734</sup> Buch-Hansen and Wigger, 2011, p. 84.



Cette alliance n'est pas sans ses propres contradictions. L'ERT plaide, en effet, pour que « competition should be judged against a global perspective and the needs of competing on *world markets*. Competition in the Single Market is the best way to develop world players. Government should not try to create « European champions » but nor should it try to block their development. There should be a bias towards freedom of action »<sup>735</sup>. Cette citation résume les évolutions doctrinales au sein de l'ERT en matière de stratégie industrielle à travers la question du contrôle des opérations de concentration. Le rejet de l'interventionnisme public est clair ; l'ERT prend explicitement position pour que ce soit le jeu des forces du marché qui choisisse les champions européens qui vont émerger suite à l'achèvement du marché unique. Mais en même temps, le lobby plaide pour une approche souple sur la question des positions dominantes. Si une grande firme européenne née d'une opération de concentration contrôle une partie considérée comme trop importante du marché unique, l'opération ne devrait pas être interdite dans la mesure où cela permettrait au champion européen ainsi créé d'affronter sur le marché mondial ses concurrents américains et japonais. Cette philosophie trouve une expression à travers le concept de « marché pertinent ». Le « marché pertinent » est le marché retenu comme celui dans lequel la constitution de positions dominantes et leur abus doivent être empêchées par la politique de la concurrence. L'ERT plaide dès le début des années quatre-vingt-dix pour que le « marché pertinent » retenu par la DGIV soit systématiquement, non pas le marché communautaire, mais le marché mondial. La position de l'ERT en matière de contrôle des opérations de concentration reçoit également le soutien des gouvernements français et italien. Ceux-ci y voient une manifestation de la stratégie de promotion de champions européens – bien qu'il s'agisse ici plutôt d'une stratégie consistant à faciliter leur émergence plutôt que de la promouvoir. Leur évolution vers les thèses « euro-mercantilistes » tient à « the explosive rise in cross-border mergers and to the fact that they were under severe pressures from organised capital desiring introduction of EU merger control »<sup>736</sup>.

L'adoption du règlement sur les opérations de concentration intervient sous le successeur de Sutherland, le britannique conservateur Leon Brittan, en décembre 1989. George Ross a décrit ce dernier comme « a genuine neo-liberal to whom a fully open market was the only industrial policy »<sup>737</sup>, tout comme sous Thatcher la seule politique industrielle du gouvernement britannique est une politique d'attractivité « pure ». Le règlement lui-même est clairement d'inspiration libérale ; Brittan s'assure que toute référence à des critères de politique industrielle ou sociale est éliminée du texte. Le règlement va

---

<sup>735</sup> ERT, 1993, p. 25.

<sup>736</sup> Buch-Hansen and Wigger, 2011, p. 86.

<sup>737</sup> Ross, 1995, p. 130.

même plus loin que les articles du traité de Rome qui prévoient la prise en compte dans les décisions de la Commission de l'« intérêt communautaire », une notion assez vague qui introduit un élément de discrétion politique et ouvre donc la porte à des considérations de politique industrielle (création d'une firme dominante) ou sociale (sauvegarde de l'emploi au détriment de la rentabilité des firmes). La position de Brittan reçoit le soutien des gouvernements britannique et allemand<sup>738</sup>.

L'adoption du règlement en elle-même ne suffit pas à asseoir le primat des partisans des thèses « néo-libérales ». Les deux ou trois années qui vont suivre voient la résurgence du débat sur la question de la politique industrielle communautaire. Le conflit sur le contenu de la politique du contrôle des opérations de concentration se confond alors avec le conflit entre coalitions interventionniste et libérale et devient partie intégrante du conflit plus général à propos des politiques microéconomiques européennes dans leur ensemble. Le règlement comprend, par ailleurs, une entorse à l'application de la conception ordolibérale de la politique de la concurrence. Au contraire des préférences allemandes, il n'est pas créé un office indépendant chargé d'exercer les nouvelles prérogatives de l'échelon supranational en matière d'opérations de concentration. Tous les pouvoirs sont entre les mains de la Commission – aussi bien le droit d'instruire les dossiers que de les juger. Surtout, les décisions finales doivent être prises par le collège des Commissaires sur proposition du commissaire à la concurrence par un vote à la majorité simple, introduisant ainsi une dimension politique dans le processus, ce qui correspond aux préférences françaises. Il s'agit bien d'un compromis entre les thèses « euro-mercantilistes » et « néo-libérales » mais qui n'élimine pas le potentiel pour des futurs conflits à propos de cas concrets.

La DGIV est à la recherche d'un dossier de concentration où l'application du nouveau règlement permettrait de marquer les esprits et de faire jurisprudence. Après avoir examiné plusieurs dossiers, la DGIV décide de bloquer le projet de rachat de la firme aéronautique canadienne De Havilland par le consortium franco-italien ATR (Aérospatiale côté français et Alenia côté italien)<sup>739</sup>. De Havilland est une filiale de Boeing qui produit des avions régionaux à moins de 100 places. Son acquisition permettrait au nouvel ensemble de contrôler 50% du marché mondial et 67% du marché européen des avions régionaux, ce que la DGIV juge comme une position dominante. Même si ce marché constitue un segment secondaire du marché global de l'aéronautique civile, l'opération n'en renforcerait pas moins la position de l'Europe dans un des rares secteurs de haute technologie où celle-ci, notamment grâce à une politique industrielle interventionniste incarnée par ce qui est encore un consortium (Airbus) et aux programmes militaires des États-membres les plus importants, maintient une présence importante. Malgré l'opposition

---

<sup>738</sup> Buch-Hansen and Wigger, 2011, pp. 85-86.

<sup>739</sup> Ross, 1995, pp. 131-135 et 176-181.

des commissaires français (y compris Delors) et italiens mais aussi de Bangemann, lesquels s'allient autour d'une position « euro-mercantiliste », le collège de commissaires approuve la décision de la DGIV par neuf voix contre sept. Dans ce cas, l'alignement de Bangemann – c'est-à-dire du représentant ordolibéral allemand – sur les positions franco-italiennes au détriment des positions britanniques, avec lesquelles celui-ci a tendance à faire front durant cette période, est une indication des divergences entre approches allemande et britannique des politiques microéconomiques. Les élites allemandes continuent de se préoccuper de la compétitivité des grandes firmes sous contrôle allemand et par extrapolation européen, alors que pour les élites britanniques, la politique de l'attractivité « pure » signifie qu'elles sont indifférentes aux fortunes des firmes sous contrôle britannique et par extrapolation européen.

La réaction en France est brutale. Le gouvernement demande que le dossier soit réexaminé et les commentaires de la presse convergent sur le fait que la décision ATR/De Havilland témoigne de l'absence d'une stratégie industrielle communautaire<sup>740</sup>. Comme évoqué précédemment, les élites industrialistes françaises deviennent très critiques à l'égard de la politique menée par la DGIV. Et bien que cette interdiction soit la seule de la période (entre 1990 et 1992, sur 134 cas de concentration notifiés à la Commission, seul celui-ci est interdit<sup>741</sup>), son impact symbolique est considérable.

L'ERT aussi réagit dans la même vaine que le gouvernement français (et italien). Selon Hubert Buch-Hansen et Angela Wigger, les membres du lobby sont « choqués » par la décision de la DGIV, et c'est suite à cet événement que l'ERT prend explicitement et publiquement position en faveur d'une politique qui ne bloque pas le développement de champions européens<sup>742</sup>. Cette divergence entre la DGIV et l'ERT à propos de l'orientation de la politique du contrôle des opérations de concentration va persister. Même si entre l'entrée en vigueur du règlement et 2010, seulement vingt cas sur les 4376 notifiés sont interdits et 132 autres retirés par les firmes elles-mêmes de peur des conditions que risque de poser la DGIV avant de donner son accord, cela n'empêche pas l'ERT de considérer régulièrement que la politique de contrôle des opérations de concentration ne tient pas suffisamment compte de la concurrence internationale<sup>743</sup>. De fait, la position de l'ERT est beaucoup plus proche des thèses « euro-mercantilistes » dans lesquelles se reconnaissent également les gouvernements français, italien mais aussi allemand, seul le gouvernement britannique s'en différenciant.

---

<sup>740</sup> Ainsi, pour *Les Échos* du 3 octobre 1991, « la victoire du Commissaire chargé de la concurrence témoigne de l'absence de stratégie industrielle de la CEE », et pour *Le Monde* du 4 octobre, « le veto de la Commission [...] porte un coup à l'industrie européenne ». *Les Échos*, 1991 ; *Le Monde*, 1991c.

<sup>741</sup> Buch-Hansen and Wigger, 2011, p. 100.

<sup>742</sup> Ibid, p. 99.

<sup>743</sup> Par exemple, ERT, 2000 et 2003b, pp. 1-2.

### *3.2 La libéralisation des monopoles publics*

L'affirmation de la politique de la concurrence comme principal instrument microéconomique communautaire conduit la Commission, soutenue très activement par le gouvernement britannique mais aussi par l'ERT, à mener une campagne systématique en faveur de la libéralisation des secteurs entiers dominés par des monopoles publics. Il s'agit essentiellement de firmes « de réseaux » dans des secteurs comme le transport ferroviaire, la production, la transmission et la distribution d'électricité et de gaz, les services postaux et les télécommunications.

Ces secteurs passent partout en Europe, y compris en Grande Bretagne, sous contrôle public à la fin de la Seconde Guerre mondiale. En France, beaucoup plus qu'ailleurs en Europe, les firmes sous contrôle public dans ces secteurs font partie intégrante du dispositif de la stratégie des champions nationaux pilotée par l'État. Certaines d'entre elles sont directement impliquées dans les grands projets pompidoliens soit parce qu'elles garantissent des débouchés aux champions nationaux promus par l'État, soit parce qu'elles participent à l'effort de R&D – la SNCF avec le TGV, EDF dans le nucléaire, France Télécom dans les divers projets touchant au secteur électronique. Elles servent également comme des instruments de politique microéconomique à travers leur politique de tarification qui peut être maniée pour avantager les champions nationaux pour qui elles agissent en tant que fournisseurs<sup>744</sup>. Sans surprise, ce sont des firmes sous le contrôle des élites du pôle industrialiste, notamment des polytechniciens ou ingénieurs issus de Supélec membres du Corps des Ponts et Chaussées<sup>745</sup>. Leurs dirigeants élaborent leurs stratégies en symbiose avec l'État.

L'existence de ces monopoles est justifiée durant la période des champions nationaux par la théorie des « monopoles naturels ». Selon cette théorie, dans ces secteurs les investissements fixes et les économies d'échelles qui en découlent sont si importants par rapport à la taille du marché que l'on considère que cela rend la présence de plusieurs firmes sous-optimale. Si en Europe la théorie sert à justifier l'existence de monopoles publics, aux États-Unis elle sert à justifier le monopole privé d'AT&T dans le secteur des télécommunications.

Le mouvement de libéralisation part du secteur des télécommunications. Le démantèlement

---

<sup>744</sup> Par exemple, la Commission juge en 1989 que les tarifs pratiqués par EDF dans un contrat de fourniture d'électricité passé avec Pechiney sont anormalement bas et constituent une aide publique contraire aux règles communautaires. [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-89-752\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-89-752_fr.htm) (consulté le 25 juin 2014).

<sup>745</sup> Daumas, 2010, pp. 265-268 ; Picon, 1994. De même sans surprise, ce sont les membres de ce Corps qui sont le plus étroitement associés à la politique publique de l'aménagement du territoire.

d'AT&T en 1982 et la déréglementation partielle du secteur des télécommunications aux États-Unis<sup>746</sup> donne de la crédibilité à l'idée qu'il n'y a pas de monopole naturel dans le secteur. Mais ce sont surtout les développements technologiques dans le secteur, dont découle une intensité croissante en dépenses de R&D, qui génèrent une nouvelle dynamique de concurrence internationale et de course aux alliances et consolidations internationales<sup>747</sup>. Le secteur des télécommunications va être bouleversé durant les deux décennies suivantes.

Alors que les gouvernements français font en général de la résistance face à la dynamique libéralisatrice émanant de Bruxelles, le secteur des télécommunications échappe largement à cette règle. La raison en est précisément la dynamique de la concurrence internationale qui impose que les deux champions français du secteur (l'équipementier Alcatel, et l'opérateur France Télécom) doivent rapidement définir des stratégies de développement et d'alliances internationales.

Alcatel se lance dans une stratégie d'internationalisation par le biais d'acquisitions diverses et variées, dont la plus spectaculaire est la reprise des activités européennes d'IT&T en 1988, qui transforme la firme en le premier équipementier mondial. A partir de là, Alcatel développe une certaine indépendance à l'égard de l'État – ce qui tranche clairement avec son passé de champion national idéaltypique. Avec son internationalisation réussie vient également une préférence certaine pour la libéralisation du secteur dans le but de s'ouvrir l'accès à des clients nouveaux<sup>748</sup>.

Pour France Télécom les choses sont plus compliquées. Dès 1985, des fonctionnaires de la DGT commencent à envisager la possibilité d'une libéralisation ordonnée par le biais d'accords internationaux, par opposition à la position de la Commission de libéralisation totale. Durant la dizaine d'années suivantes, pendant lesquelles le processus de libéralisation mais aussi de privatisation de France Télécom s'étale, l'argument constant de sa direction est le besoin de conclure des alliances stratégiques internationales pour faire face à la concurrence<sup>749</sup>. En particulier, France Télécom poursuit une alliance avec Deutsche Telekom et l'américain Sprint. Or, dans les deux cas son statut de firme sous contrôle public est un obstacle, dans le premier parce qu'il empêche l'échange de participations censé cimenter l'alliance, dans l'autre parce que le régulateur américain des télécommunications (Federal Communications Commission) conditionnent un accord sur une réforme du statut de l'opérateur français.

Durant une période initiale allant de 1987 à 1993, le gouvernement et France Télécom sont réticents à l'égard des initiatives de la Commission. Tout en acceptant la directive proposée par la

---

<sup>746</sup> Yergin and Stanislaw, 2002, pp. 359-362.

<sup>747</sup> Bartle, 2005, p. 55.

<sup>748</sup> Ibid, p. 113.

<sup>749</sup> Thatcher, 2007 pp. 176-180.

Commission en 1987 introduisant une ouverture partielle à la concurrence dans certains services de télécommunications, le gouvernement traduit – sans succès – la Commission en 1990 devant la Cour de Justice Européenne pour son recours à l'article 90 du traité lui permettant de contourner le conseil des ministres dans sa campagne de libéralisation des monopoles publics. Mais à partir de 1992, la perspective d'une alliance avec Deutsche Telekom se précisant, la position de France Télécom évolue. Le gouvernement ne s'oppose pas à la directive de 1993 prévoyant la libéralisation totale du secteur à l'horizon de 1998. Les membres français du groupe Bangemann acquiescent à l'orientation de libéralisation totale prônée dans le rapport de 1994 sur les industries informatiques et de télécommunications. L'alliance avec Deutsche Telekom motive également la privatisation partielle de France Télécom, votée en 1996.

Dans les autres secteurs où il existe des monopoles publics, les évolutions de la technologie et par conséquent de la dynamique de la concurrence internationale dans chaque secteur sont très différentes. La pression sur les monopoles pour développer des stratégies et alliances internationales est beaucoup moins forte, puisque dans leurs secteurs il n'y a pas d'innovations technologiques importantes conduisant à une augmentation de l'intensité en R&D, des investissements fixes et des potentielles économies d'échelle<sup>750</sup>. Cela renforce la position des forces attachées au *statu quo* de la fragmentation des marchés nationaux. La libéralisation du secteur des télécommunications précède d'une bonne dizaine d'années celle des secteurs de l'énergie, du transport ferroviaire ou des services postaux.

La France poursuit dans ces secteurs une stratégie que Mairi Maclean désigne par la formule de « protection-expansion »<sup>751</sup>. Dans le transport ferroviaire et l'énergie, les monopoles publics français, généralement en position de force par rapport à leurs concurrents européens, mettent en place depuis les années quatre-vingt des stratégies de développement international. Ces stratégies sont motivées par des situations spécifiques à chaque champion français (pour EDF, le besoin d'exporter la production excédentaire générée par le nucléaire, pour GDF l'accès au gaz de la mer du nord et pour la SNCF la possibilité d'européaniser le TGV). Cela les conduit à soutenir, d'un côté, la Commission dans ses efforts d'intégration de leurs marchés respectifs et, de l'autre, de tenter de préserver le plus possible leurs positions monopolistiques sur le marché domestique français.

Le cas d'EDF est exemplaire de cette stratégie de « protection-expansion ». La réussite du programme nucléaire dans les années soixante-dix et quatre-vingt non seulement résout en grande partie

---

<sup>750</sup> Cette différence est explorée en détail dans une comparaison des secteurs des télécommunications et de l'énergie dans l'ouvrage d'Ian Bartle.

<sup>751</sup> Maclean, 2002, pp. 194-200.

le problème de la dépendance énergétique de la France, mais génère également des capacités excédentaires pour EDF. Une réduction de ces capacités n'étant pas envisageable (puisque les réacteurs nucléaires ont besoin de tourner à plein pour être amortis et qu'il n'est pas question d'annuler les commandes de réacteurs passées auprès de Framatome), le gouvernement incite EDF à développer son réseau de clients à l'étranger. Dans un premier temps, la France est donc à l'avant-garde du mouvement de libéralisation, avec la directive « transit » de 1990. Le contexte qui explique cette directive est qu'EDF cherche à construire une ligne de haute tension traversant l'Espagne pour pouvoir vendre de l'électricité au Portugal ; or, le gouvernement espagnol s'y oppose. La directive vise donc à lever cet obstacle au développement international d'EDF<sup>752</sup>. Le gouvernement français poursuit sa stratégie en allant jusqu'à encourager la Commission à envisager la possibilité de mettre en place l'accès des tiers aux réseaux existants de distribution, avant de changer de position. Le revirement est dû au fait qu'EDF (et les autres monopoles publics, GDF et la SNCF) craint qu'en cas de libéralisation, il ne lui soit fait obligation de se diviser en plusieurs entités comme ç'avait été le cas en Grande Bretagne à partir de la réforme de 1990. Par la suite, EDF et le gouvernement français s'opposent à la Commission et aux États-membres qui la soutiennent dans ce dossier (la Grande Bretagne et les pays nordiques) et un conflit prolongé a lieu entre 1992 et 1996, date d'adoption d'une directive de compromis ouvrant partiellement les marchés européens à la concurrence.

En même temps, EDF se lance dans des opérations d'acquisitions internationales systématiques, avec des investissements importants en Grande Bretagne, en Allemagne, en Espagne ou en Italie<sup>753</sup>. En cela, son statut de monopole public lui est particulièrement bénéfique. En bénéficiant des garanties de l'État, EDF est en position de s'endetter à des taux inférieurs même à ceux dont doit s'acquitter le Trésor pour placer de la dette publique. Ces taux sont deux fois moins élevés que les taux dont doivent s'acquitter les concurrents privés d'EDF. Maclean résume cet avantage dont jouit EDF ainsi : « in short, EDF is using government finance terms to acquire assets abroad, engaging in this way in a strategy of international expansion that is state-funded »<sup>754</sup>. De surcroît, la transposition en droit national de la directive de 1996 s'effectue avec un an de retard par rapport au calendrier prévu par la directive (en 2000 au lieu de 1999) et avec des conditions diminuant l'impact de l'ouverture à la concurrence pour EDF.

Très rapidement, cette stratégie d'ouverture contrôlée à la concurrence dont EDF tire des avantages par rapport à ses concurrents devient un obstacle au développement subséquent de sa stratégie

---

<sup>752</sup> van den Hoven, 2002, p. 51.

<sup>753</sup> Maclean, 2002, p. 195 ; Bartle, 2005, p. 118.

<sup>754</sup> Maclean, 2002, p. 196.



d'internationalisation. En 1999, ses concurrents s'en plaignent et la Commission menace de traduire la France devant la CJE, et ce alors même qu'EDF cherche à acquérir EnBW, la firme énergétique du Bade-Württemberg. La contradiction dans la stratégie d'EDF devient encombrante pour l'électricien. La direction d'EDF commence à changer de stratégie et à défendre une libéralisation plus assumée ainsi que la privatisation d'EDF dans le but de faciliter les opérations internationales<sup>755</sup>. Sa position rejoint celle de ses concurrents britanniques, suédois et finlandais qui sont favorables à la libéralisation depuis le débat sur la directive de 1996<sup>756</sup>. Dans ce contexte, une directive est négociée en 2002 au plus haut niveau au Conseil Européen de Barcelone en vue d'une ouverture progressive à l'horizon de 2007 (sans toutefois accéder à la revendication des partisans de l'« unbundling », c'est-à-dire le démantèlement de la firme selon ses fonctions de producteur, transporteur et distributeur d'électricité, ce qui correspond au modèle britannique), et deux ans plus tard l'Assemblée Nationale vote le changement de statut d'EDF en Société Anonyme.

Les principales initiatives microéconomiques dans les années quatre-vingt-dix relèvent, donc, de l'approche libérale esquissée dans les documents de la Commission sur la politique industrielle depuis que celle-ci cherche à s'en occuper, à savoir le mémorandum Colonna de 1970, au tout début du processus d'eupéanisation des champions nationaux. Cette approche est également plébiscitée par les élites françaises dès 1983, ainsi que l'indique le document du Plan et le mémorandum français de septembre 1983. Mais au contraire de la stratégie esquissée dans le document en question, cette approche libérale ne sera pas accompagnée d'une approche interventionniste dans les secteurs de haute technologie. Qui plus est, la DGIV poursuit une politique inspirée de l'expérience britannique des années quatre-vingt qui va à l'encontre des conceptions non seulement des élites industrialistes et du gouvernement français, mais également de la plupart des grandes firmes industrielles européennes et des élites allemandes.

#### 4. Le renouveau du débat sur la politique industrielle à partir de 2002

La période qui se clôt avec le traité de Maastricht voit l'amorce d'une politique de promotion de l'industrie européenne conduite par l'échelon supranational, avec l'émergence des politiques technologiques et l'affirmation de la politique de la concurrence non plus au niveau national mais désormais communautaire. La période est aussi marquée par une inflexion significative du « policy mix »

---

<sup>755</sup> Bartle, 2005, p. 119.

<sup>756</sup> Ibid, p. 102.

microéconomique communautaire. Alors que durant la quinzaine d'années précédant l'Acte Unique, les projets de la Commission envisagent un rôle aussi important pour la politique de la concurrence que pour une politique industrielle interventionniste, à partir de 1992 cette dernière est quasiment bannie du répertoire d'action et de la doctrine communautaires (exception faite aux projets anciens Ariane et Airbus). Au centre du dispositif des politiques communautaires est hissée une politique de la concurrence d'inspiration libérale.

Ces orientations ne font plus l'objet de débats ou de remise en cause durant le reste des années quatre-vingt-dix. L'atterrissage brutal du « défi japonais » durant cette période – dont la meilleure illustration est la tenue de l'industrie automobile européenne face à la concurrence japonaise, alors qu'au début de la décennie on prédit la disparition de celle-là au tournant du siècle<sup>757</sup> – élimine l'une des principales raisons pour lesquelles bon nombre d'industriels européens plaident en faveur d'une politique industrielle interventionniste inspirée par l'expérience japonaise. Or, le renforcement du leadership américain durant les années quatre-vingt-dix dans les technologies électroniques et informatiques renforce l'idée que le modèle à suivre est le modèle américain<sup>758</sup>. C'est la raison pour laquelle le développement d'une industrie du capital-risque, à l'image de celle opérant aux États-Unis et censée expliquer le succès de la Silicon Valley, est de plus en plus considérée comme la clé du succès dans les secteurs innovants et intensifs en R&D et devient ainsi une priorité pour les politiques microéconomiques européennes<sup>759</sup>.

Le livre blanc présenté par la Commission au Conseil européen de décembre 1993<sup>760</sup>, conçu comme un document censé définir la stratégie de l'Union Européenne pour la décennie suivante, consacre l'orientation libérale. L'accent y est mis encore une fois sur les mesures horizontales et le bon fonctionnement du marché intérieur mais aussi le soutien aux PME, le besoin de stimuler l'industrie du capital-risque et la flexibilisation des marchés du travail. Cette stratégie d'ensemble pourrait être caractérisée de « schumpéterienne ». La vigueur de la concurrence doit permettre d'accentuer le processus de la « destruction créatrice » en éliminant les firmes à faible productivité et le développement du capital-risque en direction des PME doit stimuler l'esprit entrepreneurial et susciter les futurs champions européens dans les nouveaux secteurs apparus dans le sillon de la troisième révolution industrielle.

---

<sup>757</sup> Lehmann, 1992.

<sup>758</sup> Owen, 2012, p. 39.

<sup>759</sup> Les efforts menés par la Commission et les États-membres pour stimuler l'industrie du capital-risque s'intensifient dès le début des années quatre-vingt-dix. La DGXIII joue un rôle central dans ces efforts. Voir Posner, 2010.

<sup>760</sup> Commission, 1993.

C'est durant la même période que les désaccords au sein de l'ERT s'estompent et qu'un consensus émerge autour des préférences portées par la fraction « globaliste ». Les publications de l'ERT inspirent largement le livre blanc de 1993. Durant le reste des années quatre-vingt-dix, l'ERT milite pour que cette orientation soit renforcée. En 1996, son nouveau président, le PDG de Nestlé Helmut Maucher, déclare que « the EU's basic weakness [is] the failure of its institutions to keep pace with the liberalisation which has transformed the global economy over the past ten years »<sup>761</sup>. Les membres de l'ERT constituent la colonne vertébrale du Groupe Consultatif sur la Compétitivité constitué en 1995 (après suggestion de l'ERT) dans le but de conseiller la Commission sur les orientations que doit suivre l'Union en matière de compétitivité industrielle<sup>762</sup>. Les rapports du groupe en question inspirent en particulier la mise au point de la stratégie de Lisbonne contenue dans les conclusions du Conseil Européen de Lisbonne de mars 2000 (cf. un peu plus loin)<sup>763</sup>.

Les restructurations industrielles induites par l'achèvement du marché commun et l'affirmation, dans la foulée, d'une politique de la concurrence communautaire renforcent la compétitivité des grandes firmes européennes et stimulent leur internationalisation. Comme évoqué dans le chapitre 2, c'est durant cette période que l'Europe rattrape puis dépasse les États-Unis comme source d'investissements étrangers dans le monde. Le magazine britannique *The Economist* a résumé le sentiment général d'optimisme concernant la place internationale des grandes firmes européennes dans le supplément<sup>764</sup> qu'il leur a consacré en avril 2000. Dans un dossier intitulé « Lean, mean, European », le magazine de la City mesure le parcours traversé depuis les années soixante ainsi : « In 1968, a French journalist, Jean-Jacques Servan-Schreiber, wrote a book entitled « Le Défi Américain » [...], which gave warning that European industry would be crushed by America's corporate might. Now consultants start to talk – albeit in hushed tones – of a European challenge. That may be overdoing it, but Europe has certainly never looked better placed to close the gap ».

L'idée d'un « défi européen », capable de faire jeu égal avec les États-Unis, et la tonalité défiante en découlant traversent également les conclusions du Conseil Européen de Lisbonne de mars 2000, qui se réunit dans le but de définir la stratégie générale de l'Union pour la période à venir. Dans un document qui ambitionne de fixer « un objectif stratégique clair » et d'adopter « un programme ambitieux », et après avoir postulé que « les perspectives macroéconomiques qui s'offrent actuellement sont les

---

<sup>761</sup> Barber, 1996.

<sup>762</sup> La liste des membres du groupe est disponible ici : [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-95-141\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-95-141_fr.htm) (consulté le 7 juillet 2014). Le membre français du groupe est Jean Gandois (président du CNPF à l'époque). Le groupe comprend en outre le président du conseil de surveillance de Philips, le PDG d'ABB, le président de BP ainsi que le PDG de Nokia.

<sup>763</sup> Van der Pijl, 2006, pp. 282-288.

<sup>764</sup> *The Economist*, 2000.

meilleures que l'Union ait connues depuis une génération », les chefs d'État et de gouvernement fixent à l'Union « un nouvel objectif stratégique pour la décennie à venir : *devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable* »<sup>765</sup>. Les moyens évoqués sont plus ou moins les mêmes que dans le livre blanc de 1993 : préparer la transition vers l'économie de la connaissance, accélérer les mutations structurelles par une bonne politique de la concurrence, achever le marché intérieur, intégrer les marchés financiers européens et stimuler le capital-risque, simplifier le cadre réglementaire et, enfin, mener des réformes structurelles dans les domaines du marché du travail et de la protection sociale. En 2002, au Conseil Européen de Barcelone, l'objectif chiffré d'augmenter les dépenses de R&D de 1,8% (en 1999<sup>766</sup>) à 3% du PIB de l'UE en 2010 (dont 2% serait de la R&D privée et 1% publique) est fixé. Cet objectif traduit l'ambition de rattraper les États-Unis et le Japon, qui consacrent respectivement 2,7% et 3,1% de leur PIB en dépenses de R&D en 1999, dans la course à la montée en gamme et la maîtrise technologique.

#### *4.1 Le contexte de la concurrence internationale au début des années 2000 : le retour de la problématique du gap technologique avec les États-Unis et l'apparition d'un « défi chinois »*

L'optimisme général est brisé à partir de 2002, suite à l'éclatement de la bulle internet et l'entrée de l'économie européenne en récession. De la même façon que durant le début de la précédente décennie, l'entrée en récession stimule un débat sur la pertinence des politiques économiques. Mais des éléments nouveaux viennent s'y ajouter.

D'abord, l'élargissement qui s'annonce mais aussi la montée en puissance de nouveaux pays industrialisés asiatiques (notamment la Chine) stimulent un débat sur la réalité des délocalisations et plus largement de la désindustrialisation censée frapper l'Europe. Ce débat est particulièrement vigoureux en France et suscite, entre autres, divers rapports par des experts autorisés<sup>767</sup> et les milieux patronaux<sup>768</sup>. Sa

---

<sup>765</sup> Conseil Européen, 2000.

<sup>766</sup> Commission Européenne, 2000.

<sup>767</sup> Fontagné et Lorenzi, 2005.

<sup>768</sup> Le Blanc, 2005. Voir aussi la communication de la Commission (2004a). Ces trois rapports s'accordent sur trois constats : i) la baisse de la valeur ajoutée et de l'emploi industriels dans le PIB et l'emploi total ne sont pas des signes de dévitalisation de l'industrie européenne. Ils reflètent le fait que la productivité du travail augmente plus rapidement dans l'industrie que dans les services. C'est donc une évolution naturelle qu'il s'agit d'accompagner. ii) Le périmètre réel de l'industrie est plus important que ce que les statistiques indiquent en raison de la tendance à l'externalisation de certains services (logistique, comptabilité, entretien des machines, services informatiques) qui auparavant étaient comptabilisés comme de l'activité industrielle. iii) Il y a cependant une tendance à la perte irrémédiable de certaines activités intensives en main d'œuvre non-qualifiée (textile, habillement) en raison de la concurrence des pays à bas salaires. Il n'y a rien à faire cependant, les firmes européennes ne pouvant pas baisser les salaires aux niveaux chinois et le protectionnisme étant d'emblée exclu. La solution

vigueur est telle qu'en février 2003, puis à nouveau en septembre de la même année, le président français Jacques Chirac se joint au premier ministre britannique Tony Blair et au chancelier allemand Gerhard Schröder pour adresser un courrier à la Commission dans lequel ils demandent que celle-ci examine et propose des solutions pour lutter contre la désindustrialisation<sup>769</sup>. C'est cette initiative qui relance le débat sur la stratégie industrielle de l'Europe et les moyens nécessaires pour aboutir aux objectifs fixés à Lisbonne en 2000.

Mais ce qui préoccupe beaucoup plus les élites européennes, est que depuis 1995, le gap technologique entre l'Europe et les États-Unis s'élargit à nouveau. La période 1995-2001 est la première période depuis deux décennies au moins où la croissance annuelle de la productivité du travail dans les quinze pays de l'Union est inférieure à celle enregistrée par les États-Unis. Cela est surtout le fait des industries électroniques mais aussi des industries utilisatrices de services informatiques<sup>770</sup>. Ce gap technologique grandissant s'explique par les écarts dans les dépenses de R&D privée dans les secteurs de haute technologie. Une étude menée par la Commission en 2003/04 montre que dans les secteurs les plus intensifs en R&D (équipements informatiques, pharmaceutique et biotechnologie, services informatiques et logiciels), les firmes américaines dépensent davantage en R&D que leurs concurrentes européennes<sup>771</sup>.

A cette première source de préoccupation vient s'ajouter une deuxième. Dans des secteurs où les grandes firmes européennes sont traditionnellement des leaders mondiaux, comme la chimie et la construction électrique, l'avantage européen à l'égard des firmes américaines se maintient. Mais ces secteurs sont de plus en plus soumis à la concurrence émanant des puissances émergentes. Une communication de la Commission résume le caractère nouveau de ce « défi asiatique » : « Cette internationalisation de l'économie n'est pas un phénomène nouveau. Mais aux producteurs des « tigres » traditionnels du sud-est asiatique, qui exercent une forte pression concurrentielle depuis de nombreuses années déjà, s'ajoutent ceux des deux géants démographiques, la Chine et l'Inde »<sup>772</sup>.

Le « défi asiatique » (surtout le « défi chinois ») se fait de plus en plus pressant durant la période de la première moitié des années deux mille. Une autre étude publiée par la Commission en 2008 mesure

---

préconisée est la « montée en gamme » de l'industrie européenne (l'amélioration de la qualité et la diversification accentuée des produits) qui passe par l'augmentation des dépenses de R&D, le secteur des services devant prendre le relais en créant des emplois peu qualifiés.

<sup>769</sup> Commission, 2004a.

<sup>770</sup> Ibid, p. 43, tableau 7.

<sup>771</sup> Commission Européenne, 2004b. Les firmes européennes font mieux dans l'industrie automobile, les équipements électriques et électroniques, la chimie, les équipements de télécommunications et marginalement mieux dans l'aéronautique et la défense.

<sup>772</sup> Commission, 2004a, p. 12.

la progression des pays asiatiques dans la R&D mondiale entre 2000 et 2006.

Tableau 1 Participation dans les dépenses globales de R&D en % du total

	UE	États-Unis	Asie développée*	Reste du monde
2000	26,4%	38,6%	18,6%	16,4%
2006	24,4%	34,6%	19,7%	21,3%

\* Japon, Corée du sud, Singapour, Taïwan

La Chine en particulier montre des signes d'une montée en gamme rapide, à même de menacer sérieusement les grandes firmes européennes. Les dépenses de R&D en pourcentage du PIB en Chine passent de 0,6% en 1996 à 1,31% en 2003 et des commentateurs expriment la crainte que cette tendance ne finisse par permettre à la Chine de rattraper le niveau européen en 2010<sup>773</sup>.

Dans l'ensemble donc, le capitalisme européen se retrouve en ce début de décennie pris entre deux : d'un côté le leader technologique que sont les États-Unis et dans une moindre mesure le Japon avec leur cohorte de nouveaux géants nés durant la période récente de décollage de la troisième révolution industrielle ; de l'autre, les puissances émergentes, dont notamment la Chine, qui de plus en plus menacent les positions acquises des grandes firmes européennes. Cette situation présente une différence majeure avec celle du début des années quatre-vingt. Il ne s'agit pas désormais pour l'Europe de développer une stratégie visant à positionner ses grandes firmes dans la course pour le leadership dans les industries naissantes et à forte croissance, mais plutôt de protéger et renforcer les positions fortes déjà acquises par elles.

Or, très rapidement, le constat fait est que la stratégie de Lisbonne ne remplit pas ses promesses quant aux objectifs fixés dans la fanfaronnade du Conseil Européen de Lisbonne en mars 2000. Au même moment où le débat sur la désindustrialisation et les délocalisations prend de l'ampleur, l'Union, à travers deux rapports officiels<sup>774</sup>, prend acte de l'échec. Un débat s'engage alors sur les modifications nécessaires à apporter à la stratégie de Lisbonne.

#### *4.2 La France redécouvre la politique industrielle*

Le débat mené sur l'adéquation de la stratégie de Lisbonne s'inscrit d'emblée dans un cadre

<sup>773</sup> Sachwald, 2005. Selon l'OCDE, en 2009 la Chine atteint 1.6% de R&D en pourcentage du PIB contre 2.01% pour l'UE27 et 2.9% pour les États-Unis.

<sup>774</sup> Il s'agit des rapports Sapir (2003) et Kok (2004).

européen. Mais des initiatives sont prises à la fois aussi bien à l'échelle nationale qu'à l'échelle supranationale. Je commence donc en examinant les initiatives nationales puis dans un deuxième temps je reviens au niveau supranational.

En dehors des éléments évoqués dans la partie précédente, le débat sur la politique industrielle en France est également stimulé par la fragilité de la structure financière de certaines grandes firmes françaises, ce qui les expose à partir de 2002 à des éventuelles prises de contrôle par des intérêts étrangers. Deux affaires en particulier s'invitent dans le débat : l'acquisition de Pechiney par le canadien Alcan et la quasi-faillite d'Alstom en 2003, évitée par un renflouement public après d'âpres négociations entre le gouvernement français et le Commissaire à la concurrence Mario Monti. Dans les deux cas, la politique de la concurrence est mise en cause en France, dans le premier<sup>775</sup> pour avoir empêché en 2000 une fusion « entre égaux » entre Alcan et Pechiney avant de donner le feu vert à l'acquisition de Pechiney ; dans le second pour avoir mis en danger une firme rencontrant des difficultés conjoncturelles et pour n'avoir autorisé le plan de sauvetage qu'au prix de cessions d'actifs injustifiées d'un point de vue industriel.

Une première conséquence, donc, des débats de 2003 et 2004 est la résurgence d'un certain protectionnisme capitalistique. Je traite cette question dans le chapitre 6 consacré à l'évolution de la structure financière du capitalisme français. Cependant, il est important de relever le fait que cette résurgence fait partie d'un mouvement plus général de retour de balancier vers une conception plus interventionniste de la politique industrielle, ce qui correspond aux conceptions du pôle industrialiste des élites économiques françaises.

Les conceptions en question sont portées dans ce débat par la démarche qui aboutit en janvier 2005 au rapport « Pour une nouvelle politique industrielle », resté connu sous le nom de « rapport Beffa ». Ce rapport est le fruit d'une mission confiée par le président de la république Jacques Chirac au PDG de Saint-Gobain, Jean-Louis Beffa. La lettre de mission précise que le travail du groupe constitué autour de Beffa doit se faire en vue de relancer les « grands programmes scientifiques et technologiques »<sup>776</sup>. La référence au pompidolisme industriel est explicite.

Comme évoqué dans le chapitre 3, Beffa est l'un des principaux représentants du pôle industrialiste<sup>777</sup>. Au milieu des années deux mille, il est administrateur de divers poids lourds du CAC40

---

<sup>775</sup> Par exemple dans Levet, 2006.

<sup>776</sup> Beffa, 2005, p. 5.

<sup>777</sup> Cette qualité du personnage paraît avoir été renforcée suite à l'élection présidentielle de 2012, puisque il est régulièrement présenté comme le visiteur du soir le plus écouté du nouveau pouvoir socialiste, en particulier du ministre de l'économie Arnaud Montebourg. Pietralunga et Gallois, 2013. Dans cet article, les auteurs parlent de patrons « colbertistes » ; ils y classent, outre Beffa, Louis Gallois, Gérard Mestrallet, Anne Lauvergeon et Paul Hermelin (PDG de CapGemini).



(BNP Paribas, GDF puis GDF-Suez, Vivendi) ainsi que membre du comité directeur de l'ERT entre 2001 et 2005<sup>778</sup>. Saint-Gobain est parmi les firmes fondatrices de l'ERT auquel elle participe sans discontinuer ; Beffa en est membre à partir de 1986. Bien qu'il ne siège pas dans les instances dirigeantes d'autres grandes firmes européennes en 2005, Saint-Gobain est, selon Eelke Heemskerk, la sixième grande firme européenne en termes d'« interlocking directorates » transnationaux intra-européens<sup>779</sup>. Dans le groupe d'experts réuni par Beffa on retrouve, outre deux syndicalistes et deux économistes, cinq patrons industrialistes<sup>780</sup>, dont Gerhard Cromme, président du conseil de surveillance de Thyssen-Krupp, star montante du patronat allemand<sup>781</sup> et président de l'ERT. Il ne s'agit donc pas d'une initiative purement française qui se ferait en opposition à ce que prônent les grandes firmes industrielles des autres pays européens, mais plutôt d'une tentative française de prendre les devants dans le débat qui bat alors son plein. Le rapport précède ainsi de quelques mois le Conseil Européen de Barcelone de mars 2005 qui révisé la stratégie de Lisbonne dans un sens conforme aux préconisations du rapport Beffa et de l'ERT (cf. partie suivante).

La démarche du rapport Beffa est de partir du même diagnostic que celui évoqué dans la partie précédente : le déficit français (et européen) en matière de R&D serait dû à une insuffisante spécialisation de l'économie française (et européenne) dans les industries de haute technologie et à la prépondérance des secteurs de moyenne-haute technologie, et non pas à l'effort insuffisant des grandes firmes industrielles. Considérant qu'il n'est pas possible de réorienter la spécialisation française et européenne en s'en remettant aux seuls mécanismes du marché, le rapport propose de renouer avec la démarche des grands projets du passé en mettant en place un nombre restreint de « projets mobilisateurs pour l'innovation industrielle » (PMII). Ces PMII seraient des partenariats public-privé, cofinancés par une Agence de l'Innovation Industrielle (AII) dotée de fonds publics considérables. Mais reconnaissant que le modèle du colbertisme high-tech n'est pas reproductible (puisque ses principaux leviers – la commande publique et le protectionnisme offensif – sont obsolètes) et que l'effort d'innovation doit être tourné plus

<sup>778</sup> Pageaut, 2010, p. 291. Ce comité est composé de sept individus et constitue le noyau dirigeant de l'ERT.

<sup>779</sup> Saint-Gobain a dix liens. La firme avec le plus de liens en 2005 est Philips (14). Heemskerk, 2013, p. 90.

<sup>780</sup> Pierre Gattaz (PDG de Radiall, PME industrielle, et président du MEDEF à partir de 2013), Denis Ranque, Alain Mérieux (PDG des laboratoires du même nom) et Grégoire Olivier (polytechnicien mineur, PDG de SAGEM, dont la fusion en 2005 avec la SNECMA donne naissance à Safran, l'une des grandes firmes françaises de l'aérospatial et de la défense).

<sup>781</sup> Cromme devient en 2005 président du conseil de surveillance de Siemens et administrateur de Saint-Gobain. Il est aussi administrateur de GDF-Suez et de BNP-Paribas. Jean-Louis Beffa intègre le conseil de surveillance de Siemens en 2008. Les deux hommes font office de chefs de file des élites industrielles françaises et allemandes, puisqu'au même moment que les préparatifs pour le rapport Beffa ils sont à la tête d'un groupe de travail sur la coopération économique franco-allemand réunissant cinq PDGs de chaque pays et ayant pour tâche de proposer de grands chantiers de coopération industrielle bilatérale. Je reviens sur cette séquence dans la partie suivante. A noter que Cromme est le patron européen qui cumule le plus grand nombre (9) d'« interlocking directorates » en 2005 (van Veen and Jan Kratzer, 2011, p. 16).

vers la conquête de parts de marché et moins vers l'excellence technique, le rapport propose que la nouvelle agence finance des projets proposés et pilotés par des consortia de firmes, grandes et moyennes. En cela, le rapport donne l'initiative aux grandes firmes industrielles elles-mêmes, en conformité avec la philosophie libérale-colbertiste du pôle industrialiste. Toutes les firmes européennes sont à priori éligibles, mettant ainsi en place une préférence européenne. Ainsi, l'État, en supportant une partie du risque inhérent à la démarche de l'innovation industrielle, est censé favoriser l'évolution de la spécialisation industrielle française et européenne vers les secteurs de haute technologie. La démarche prônée est donc « ciblée » et « sectorielle » et non pas « horizontale ». Elle est aussi directement inspirée du modèle japonais, dont Beffa se fait le promoteur en France à l'époque<sup>782</sup>.

L'ambition du rapport Beffa est également de susciter une dynamique d'ampleur européenne, en attendant une initiative communautaire<sup>783</sup>. Le rapport note la « vocation européenne des PMII » et exprime l'idée que les « PMII sont une voie prometteuse pour la coopération franco-allemande »<sup>784</sup>. Trois des premiers projets qui sont proposés reposent sur des coopérations franco-allemandes<sup>785</sup>. La démarche s'inscrit d'emblée dans un cadre de coopération franco-allemande.

L'AII est créé en août 2005 et dotée de deux milliards d'euros provenant des recettes des récentes privatisations. Le principe de son fonctionnement est de cofinancer à maximum de 50% des projets réunissant plusieurs partenaires publics et privés. Dans son conseil de surveillance on retrouve, outre Jean-Louis Beffa qui en devient le président, trois patrons industrialistes de firmes de haute technologie : Jean-François Dehecq (PDG de Sanofi-Aventis), Didier Lombard (PDG de France Télécom) et Pasquale Pistorio (ex-président de STMicroelectronics)<sup>786</sup>.

Or, la démarche de l'AII ne fait pas l'unanimité chez les élites économiques françaises. Les élites libéral-orthodoxes se montrent pour le moins réservées, si ce n'est hostiles au projet<sup>787</sup>. L'Institut Montaigne critique le projet avec un argument libéral classique : le risque de réitérer les « éléphants blancs » du passé comme le plan calcul<sup>788</sup>. Quant à la haute fonction et les pouvoirs publics, le soutien

---

<sup>782</sup> Betts, 2004.

<sup>783</sup> Orange, 2005.

<sup>784</sup> Beffa, 2005, p. 64.

<sup>785</sup> Le principal étant Quaero. Les deux autres sont NeoVal, visant à développer la deuxième génération de métros automatiques et Iseult/Inumac, dans le domaine des technologies médicales. Trouille et Uterwedde, 2007, p. 8.

<sup>786</sup> Brafman, 2005. Aucun représentant du pôle libéral-orthodoxe n'y siège. Dehecq est ingénieur issu de l'école Arts et Métiers ParisTech et effectue sa carrière au sein d'Elf, la firme célèbre pour avoir longtemps été la chasse gardée des mineurs. Lombard est polytechnicien et diplômé de Supélec.

<sup>787</sup> Entretien avec Xavier Ragot, l'un des deux rapporteurs du rapport Beffa, 4 décembre 2012, à Paris.

<sup>788</sup> Orange, 2005 ; Brafman, 2005 ; Reverchon, 2005. Le terme « éléphants blancs » désigne des grands projets qui constituent des succès incontestables sur le plan technologique mais des échecs patents sur le plan commercial, ce que les critiques de l'interventionnisme étatique attribuent au fait que le choix des technologies à développer soit fait par des fonctionnaires et non par des « entrepreneurs ».

déterminant vient de l'Élysée alors que le ministère des finances ne déborde pas d'enthousiasme<sup>789</sup>.

Les libéral-orthodoxes prônent plutôt une approche « schumpéterienne » centrée sur les PME, l'initiative financière privée, le capital-risque et l'excellence de la recherche fondamentale. L'Institut Montaigne prône une approche dont le cœur soit le financement massif de la recherche universitaire<sup>790</sup> et la facilitation de la conversion des découvertes scientifiques en entreprises « start-up », à l'image de la Silicon Valley aux États-Unis. Quant aux moyens financiers, les libéral-orthodoxes parient, sans surprise vu le poids des firmes financières parmi leurs rangs, sur le développement des fonds d'investissement « private-equity »<sup>791</sup> pour développer de nouveaux champions européens à partir de PME innovantes. Ce faisant, ils rejoignent l'orientation prônée par la Commission durant les années quatre-vingt-dix qui voit dans le développement du capital-risque la clé de la montée en gamme de l'industrie européenne.

Les divisions au sein des élites économiques françaises quant à l'orientation à mettre en place se traduisent par la multiplication des initiatives prises au même moment que la création de l'AII, ainsi que par le saupoudrage des moyens financiers<sup>792</sup>. En plus de l'AII, le gouvernement se lance dans trois autres directions, globalement inspirées des propositions libéral-orthodoxes. La première – les pôles de compétitivité – est inspirée par le modèle des « clusters » américains et des districts industriels italiens. L'idée est de favoriser les agglomérations géographiques et la collaboration entre firmes et centres de recherches, en attribuant un soutien financier public à chaque pôle de compétitivité ainsi créé. La deuxième est centrée sur les PME, et son instrument est l'agence OSEO, chargée de financer des projets innovants portés par des PME. Le modèle ici est celui de la Small Business Administration américaine. Enfin, une troisième initiative est celle de l'Agence Nationale de la Recherche (ANR), chargée de financer des projets de recherche fondamentale proposés par des équipes de chercheurs et choisis par leurs pairs.

La multiplication des initiatives crée une situation contradictoire où différentes stratégies sont mises en place en même temps. De fait, cette incohérence conduit rapidement à un recentrage à partir de 2008 dans une direction contraire à celle prônée par les élites industrialistes.

L'AII est supprimée par le nouveau gouvernement suite à l'élection de Nicolas Sarkozy à la présidence de la république en 2007. Ses fonctions et ses dotations financières sont apportées à OSEO et sa mission est recentrée sur le financement de projets innovants portés par les PME. Parmi les raisons citées pour expliquer la fin de l'AII, il faut relever le retard pris par le ministère des finances pour abonder

---

<sup>789</sup> Entretien avec Xavier Ragot.

<sup>790</sup> Orange, 2005.

<sup>791</sup> *The Economist*, 2007a.

<sup>792</sup> Cohen, 2007.

les caisses de l'agence<sup>793</sup>, traduisant dans la pratique la méfiance des hauts fonctionnaires du Trésor à son égard. Plus récemment, Jean-Louis Beffa attribuera l'échec de l'AII à la faiblesse de ses moyens et estimera que les moyens de ses ambitions ne lui ont pas été accordés<sup>794</sup>.

Pour remplacer l'AII, le gouvernement crée un crédit d'impôt recherche (CIR) destiné aux grandes firmes en 2008<sup>795</sup>. Mais ce CIR ne correspond pas aux préconisations des industrialistes car il ne cible pas des projets spécifiques et ne conduit pas à une augmentation globale des dépenses de R&D – il s'agit surtout pour l'État de prendre à sa charge une partie des dépenses déjà effectuées par les grandes firmes. En ce sens, il s'apparente davantage à une mesure d'attractivité de la juridiction française davantage conforme au schéma qui prévaut en Grande Bretagne. Jean-Louis Beffa critique le dispositif dès 2007. L'industriel y voit plus une subvention accordée aux grandes firmes<sup>796</sup> et critique le fait que des firmes de services en bénéficient<sup>797</sup>.

En revanche, l'orientation prônée par les libéral-orthodoxes se voit confortée dans les années qui suivent la mise en place de l'ANR. Les moyens de celle-ci augmentent. Le montant initial de 350 millions d'euros passe à près d'un milliard en 2009. Surtout, en 2009, dans le cadre du « Grand Emprunt », destiné à financer des « Investissements d'Avenir », lancé par Nicolas Sarkozy, la part du lion (19 milliards) des 35 milliards que celui-ci est prévu de rapporter est consacrée à la création d'une dizaine de pôles universitaires visant à concurrencer les grandes universités américaines ainsi qu'à la recherche<sup>798</sup>. Les firmes industrielles, elles, ne se voient accorder, après un lobbying de dernière minute, que 6.5 milliards d'euros<sup>799</sup>.

#### *4.3 L'évolution de la politique supranationale en faveur de l'industrie dans les années deux mille*

Peu après la mise au point de la stratégie de Lisbonne en mars 2000, l'ERT commence à manifester

---

<sup>793</sup> Paquette, 2008.

<sup>794</sup> Barré, Gibier et Pogam, 2012.

<sup>795</sup> Le CIR est un dispositif de déduction de certains frais de R&D de l'impôt sur les sociétés créé en 1983. Jusqu'en 2008, son montant est plafonné à 16 millions d'euros par entreprise, ce qui ne permet pas aux grandes firmes d'en bénéficier. En 2008, le plafond est supprimé. Il est introduit à sa place une déduction égale à 5% du montant des dépenses en R&D pour les firmes réalisant plus de 100 millions d'euros de R&D.

<sup>796</sup> *La Tribune*, 2007.

<sup>797</sup> Barré, Gibier et Pogam, 2012.

<sup>798</sup> Bourbon, de Boissieu, Chaumont et Sergent, 2009. Cette mesure n'est pas critiquée par les industrialistes qui la plébiscitent. Mais elle ne fait clairement pas partie des mesures qu'ils jugent prioritaires.

<sup>799</sup> Ibid. Un gros tiers va à OSEO, et un montant plus faible au Fonds Stratégique d'Investissement, un fonds d'investissement souverain créé en 2008 dans le but d'agir comme un fonds d'investissement public.

sa déception concernant les avancées limitées au regard des objectifs fixés par le Conseil Européen à Lisbonne en mars 2000. Le premier document dans lequel les grandes firmes industrielles européennes expriment leur frustration est le message adressé au Conseil Européen de Barcelone en mars 2002<sup>800</sup>. Le principal grief exprimé est la mise en œuvre très partielle par les États-membres des mesures préconisées par la stratégie de Lisbonne. Cette critique adressée aux gouvernements devient à partir de 2002 le principal leitmotiv du lobby patronal, qu'il répète avec insistance. Dans une présentation orale devant le nouveau Conseil des ministres « Compétitivité » en juillet 2004, le président de l'ERT Gerhard Cromme explique aux ministres réunis que « The dynamism of industry is essential for Europe to sustain prosperity and to satisfy the EU's social, environmental and international ambitions. I would add "of manufacturing industry in particular", as there ideas are put into practice, innovations refashion industries, processes, products. *So get on with implementing Lisbon: it's as simple as that* »<sup>801</sup>.

En dehors de l'insistance générale sur le besoin d'implémenter la stratégie de Lisbonne, l'ERT décline aussi plus en détail ses préférences. Dans la continuité de la position défendue depuis le début des années quatre-vingt-dix sur la politique de la concurrence, le lobby patronal prône en 2000 une réforme de celle-ci<sup>802</sup>. La principale préoccupation de l'ERT est l'insuffisante prise en compte par la DGIV du marché mondial comme marché pertinent pour juger dans quelle mesure les opérations de concentration créent des positions dominantes. L'argument mis en avant est que dans le nouvel environnement économique, où la concurrence se mène quasiment toujours d'emblée à l'échelle mondiale, atteindre la taille optimale du point de vue du marché mondial est la clé pour la compétitivité de nombreuses firmes européennes<sup>803</sup>. En retenant le marché européen comme le marché pertinent pour juger les dossiers des opérations de concentration, la Commission ne prendrait pas en compte cet impératif. En d'autres termes, l'ERT juge que ce qui doit primer dans l'élaboration de la politique de la concurrence est l'impératif de compétitivité des grandes firmes européennes face à leurs concurrentes extra-européennes et non pas la volonté d'éliminer de potentielles situations anti-concurrentielles sur le seul marché européen. En reformant donc la politique de la concurrence dans le sens prôné, l'ERT espère favoriser le processus d'émergence de champions européens, sélectionnés par le jeu des forces du marché, une position déjà exprimée en 1993.

Une deuxième demande est la déréglementation, que l'ERT désigne par « better regulation »<sup>804</sup>.

---

<sup>800</sup> ERT, 2002.

<sup>801</sup> ERT, 2004b. C'est moi qui souligne.

<sup>802</sup> ERT, 2000.

<sup>803</sup> Ibid, p. 2.

<sup>804</sup> ERT, 2002. Sur les origines de l'agenda « Better regulation », voir Smokefree Partnership.

Le lobby met en avant régulièrement l'argument selon lequel l'économie européenne serait sur-réglémentée, ce qui engendrerait des surcoûts pour les firmes européennes et les pousserait à localiser de plus en plus leurs activités en dehors de l'UE. L'ERT avance donc l'idée selon laquelle toute réglementation nouvelle doit faire l'objet d'une analyse d'impact sur la compétitivité avant d'être adoptée et que toutes les réglementations inutiles doivent être éliminées.

Une troisième demande récurrente est la libéralisation des monopoles nationaux de l'énergie<sup>805</sup>. Enfin, l'ERT prône à la fois une augmentation des dépenses publiques de R&D et leur concentration sur quelques secteurs stratégiques de haute technologie<sup>806</sup>, ainsi que la mise en place de partenariats public-privé de façon à ce que les fonds publics aient un effet de levier sur les dépenses privées de R&D<sup>807</sup>. Les préférences de l'ERT rejoignent sur ce point les propositions du rapport Beffa, bien que le lobby patronal n'en fasse pas le point central de ses préférences. Ce décalage est dû à la composition de l'ERT, qui réunit des firmes industrielles présentes dans des secteurs qui soit ne sont pas intensives en dépenses de R&D (l'agroalimentaire avec Nestlé ou la cosmétique avec L'Oréal par exemple) soit disposent déjà d'une position de leader mondial (la chimie avec BASF ou Bayer par exemple). En ce sens, l'ERT ne correspond pas à l'échelle européenne au pôle libéral-colbertiste français ; une analogie plus juste serait qu'il réunit ce dernier à côté des firmes que dans le chapitre précédent j'ai désigné comme étant dirigées par des patrons issus de la filière des « jeunes turcs ».

Dans le débat européen qui suit à partir de 2002, cette orientation est portée principalement par les gouvernements français et allemand, où le poids politique de l'industrie reste important (dans le cas allemand déterminant). La lettre adressée par les trois chefs d'État et de gouvernement français, britannique et allemand à la Commission en février 2003 a été évoquée dans la partie 4.1. Elle est surtout suivie par un activisme franco-allemand visant à la fois à promouvoir des initiatives bilatérales qu'à infléchir le cours des politiques communautaires.

Sur le plan bilatéral, l'impulsion vient en grande partie des réussites récentes de la coopération franco-allemande en matière industrielle. La création d'EADS, et dans une moindre mesure celle d'Aventis, en 1999/2000 sont présentées comme des exemples à suivre pour redresser la compétitivité de l'industrie européenne<sup>808</sup>. Le cas d'Airbus en particulier est présenté, y compris par le chancelier allemand<sup>809</sup>, comme un exemple de ce qu'une politique industrielle volontariste peut faire gagner l'Europe

---

<sup>805</sup> ERT, 2004a

<sup>806</sup> ERT, 2003a, p. 12 ; ERT, 2004a, p. 6.

<sup>807</sup> ERT, 2004b.

<sup>808</sup> Par exemple, Cahiers Industries, 2003, le numéro de la newsletter du ministère de l'industrie consacré à la coopération industrielle franco-allemande.

<sup>809</sup> Schröder, 2002.



face à des firmes dominantes comme Boeing. Enfin, l'exemple de Galileo, le système de navigation par satellite européen, et concurrent de l'américain GPS<sup>810</sup>, que l'UE décide de lancer en 2002 malgré des pressions très fortes de la part des États-Unis, est également présenté comme un exemple de ce qu'il est possible de faire en termes de politique industrielle volontariste au niveau européen.

Ce volontarisme bilatéral se traduit sur le plan de la rhétorique gouvernementale (surtout française) par la tentative d'organiser une coopération industrielle autour de grands projets. Lancée lors du conseil des ministres franco-allemand de mai 2004<sup>811</sup> par Chirac et Schröder, et ayant comme objectif de « créer le cadre politique permettant le développement de ces champions industriels dont l'Europe de demain et la France et l'Allemagne ont besoin »<sup>812</sup>, elle donne lieu dans un premier temps à la mise en place lors du conseil suivant en octobre 2004 d'un groupe de travail sur la coopération économique réunissant cinq grands patrons de chaque pays et présidé par Jean-Louis Beffa et Gerhard Cromme<sup>813</sup>. Outre l'étude des possibilités de coopération bilatérale, les travaux du groupe doivent servir de base pour définir la position des deux gouvernements lors du Conseil Européen de mars 2005 censé relancer la stratégie de Lisbonne<sup>814</sup>. En avril 2005, un mois après le Conseil Européen en question, Beffa et Cromme présentent quatre projets au conseil des ministres franco-allemand, dont le projet Quaero.

Cependant, cette coopération bilatérale reste en grande partie une affaire de rhétorique. Dans la pratique, les contentieux franco-allemands en matière industrielle se multiplient durant la période 2003/04. Un premier contentieux est l'affaire Alstom. Le sauvetage orchestré par Bercy a comme conséquence que Siemens ne peut s'emparer de son principal concurrent dans les secteurs du matériel ferroviaire et des turbines. Le chancelier allemand va jusqu'à qualifier l'intervention de Nicolas Sarkozy, ministre des finances au moment où le sauvetage d'Alstom est négocié avec la Commission, d'« extrêmement nationaliste »<sup>815</sup>. Mais plus grave encore est l'affaire du rachat d'Aventis, l'un des deux

---

<sup>810</sup> Braunschwig, Garwin and Marwell, 2003. Le projet Galileo est initialement conçu comme un partenariat public-privé avec des financements provenant de la Commission, des États-membres et d'un consortium de firmes européennes. Son objectif est rendre l'Europe indépendante du système GPS dans le domaine de la navigation par satellite. Le projet a aussi des retombées militaires. En cours de route le consortium se retire du projet mais malgré cela la Commission décide de financer la partie du projet incombant au secteur privé.

<sup>811</sup> Dans un contexte de rapprochement politique franco-allemand, le 22 janvier 2003, lors du quarantième anniversaire du traité de l'Élysée et en pleine bagarre transatlantique à propos de la guerre en Irak, les gouvernements français et allemand décident de remplacer les sommets franco-allemands institués par le traité de l'Élysée par des Conseils des ministres réunissant les deux gouvernements. L'initiative est censée marquer le renforcement de la coopération politique franco-allemande.

<sup>812</sup> De Bresson, 2004. Les propos rapportés dans la citation sont de Chirac.

<sup>813</sup> Les autres membres côté français sont Gérard Mestrallet (Suez), Anne Lauvergeon (Areva), Henri Lachmann (Schneider) et Francis Meyer (Caisse des Dépôts). Parmi les allemands, il y a le président du conseil de surveillance de Siemens et celui de BASF.

<sup>814</sup> Lacour, 2004.

<sup>815</sup> Dougherty, 2004.



champions européens plurinationaux franco-allemands censés être les précurseurs de l'avenir, par le français Sanofi, suite à l'intervention très publique du gouvernement français pour empêcher la firme suisse Novartis de lancer une OPA sur la firme binationale. Ainsi, une partie importante des actifs sous contrôle allemand dans le secteur pharmaceutique (la partie allemande d'Aventis est constituée par Hoechst, l'une des trois grandes firmes allemandes de la chimie avec Bayer et BASF) passent sous contrôle français. Les élites allemandes gardent un très mauvais souvenir de cette affaire et une méfiance très forte à l'égard des coopérations bilatérales<sup>816</sup>. Troisième contentieux de la même période, le dossier EADS<sup>817</sup>. Le gouvernement français envisage de mettre fin à la direction duale du groupe en installant un proche de Chirac à la tête de la firme, en même temps qu'il envisage une fusion entre EADS et Thalès. Les deux manœuvres renforceraient durablement l'influence française au sein du groupe plurinational. Dans ce dossier, les desseins français ne sont pas réalisés du fait de l'opposition frontale du président de Daimler (le principal actionnaire allemand d'EADS), mais l'affaire renforce la méfiance allemande concernant les coopérations bilatérales en matière industrielle. Tout comme dans les années soixante-dix et le contraste entre Airbus et Unidata, la partie française ne semble prête à participer à des alliances industrielles que dans la mesure où elle pourra y exercer l'influence principale et certainement pas l'influence secondaire.

Le sort du projet phare annoncé en avril 2005, Quaero, est une autre illustration des limites de la coopération bilatérale franco-allemande. Avant son lancement en 2008, le gouvernement et les firmes participantes allemands décident, en janvier 2007, de se retirer du projet. Les raisons citées pour expliquer ce retrait sont les divergences en termes de finalité du projet (la partie française visant l'objectif ambitieux d'un moteur de recherche multimédia alors que la partie allemande prône le développement d'un simple moteur de recherche textuel), les réticences allemandes quant au caractère ouvertement anti-Google donné au projet en France ainsi que celles concernant le rôle important réservé aux gouvernements<sup>818</sup>. Les industriels allemands voient d'un mauvais œil la perspective de l'intervention publique en matière industrielle<sup>819</sup>. Gerhard Cromme lui-même exprime ce point de vue quelques années plus tard, en 2010, dans un discours prononcé à l'ambassade allemande à Paris en juin 2010. Pour l'industriel allemand, « on ne peut contraindre politiquement les coopérations entre entreprises françaises et allemandes, quand bien même les États des deux pays seraient propriétaires de celles-ci. Il faut qu'il y ait une logique économique.

---

<sup>816</sup> Entretien avec un fonctionnaire allemand de la Commission Européenne, membre de la DGIII au début des années 2000 ; Ricard, 2005.

<sup>817</sup> Levet, 2006 ; Fontaine, 2005.

<sup>818</sup> O'Brien and Crampton, 2007.

<sup>819</sup> Entretien avec Xavier Ragot.

Les mesures imposées sous la pression politique en dépit de la raison économique sont condamnées à l'échec »<sup>820</sup>.

Or, si la coopération bilatérale franco-allemande aboutit à des maigres résultats, les politiques supranationales, elles, sont bel et bien infléchies.

En décembre 2002, la Commission publie une nouvelle communication<sup>821</sup> sur la politique industrielle qui, tout en se situant dans la lignée de la communication Bangemann de 1990 en stipulant que « la politique industrielle est de nature horizontale et vise à créer des conditions-cadres favorables à la compétitivité industrielle », signale la volonté de se préoccuper de chaque secteur de façon propre. La Commission procède avec la mise en place de groupes sectoriels réunissant des représentants des pouvoirs publics et les industriels du secteur concerné (G10 dans la pharmaceutique, STAR21 dans l'aérospatial et ainsi de suite). L'objectif recherché est d'évaluer la compétitivité de chaque secteur ainsi que l'impact sectoriel des politiques et réglementations horizontales communautaires et faire des recommandations pour améliorer les mesures horizontales et sectorielles concernant les secteurs en question<sup>822</sup>.

Dans le prolongement de cette approche sectorielle, la Commission suscite à partir de 2003<sup>823</sup> la création de « plateformes technologiques européennes », réunissant essentiellement les industriels et les chercheurs actifs dans un secteur particulier, en vue de mettre au point des « agendas stratégiques de recherche ». Il s'agit de mieux coordonner les efforts de recherche par secteur industriel et surtout de tenter de rapprocher la recherche des besoins des industriels. Ce rapprochement vise à éliminer ce qu'on a désigné comme le « paradoxe européen », à savoir une recherche d'excellence mais un retard dans la traduction des résultats de cette recherche en produits innovants.

La Commission entend aussi accéder aux demandes de l'ERT en accentuant le processus de déréglementation. En 2002, l'exécutif communautaire procède à une réforme des analyses d'impact<sup>824</sup> menées avant l'introduction d'une nouvelle initiative législative ou réglementaire. Auparavant, la Commission procédait à trois analyses distinctes : une analyse sur l'impact sanitaire, une deuxième sur l'impact environnemental et enfin une troisième sur l'impact économique (« business impact assessment »). Or, à partir de 2002, les trois analyses sont fusionnées en une seule, et les fonctionnaires de la Commission sont tenus à attacher une valeur monétaire à chaque impact identifié. De fait, la

---

<sup>820</sup> Cromme, 2010.

<sup>821</sup> Commission, 2002.

<sup>822</sup> Commission, 2004a, pp. 20-21 et 39-41.

<sup>823</sup> Commission, 2005a et 2005b.

<sup>824</sup> Pour le paragraphe suivant, Smokefree, pp. 10-11.

nouvelle analyse d'impact s'apparente à une analyse coûts-bénéfices où l'impact économique est privilégié sur les impacts sanitaires et environnementaux.

Ce sont surtout les péripéties du règlement REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals) qui illustrent le nouvel élan de l'agenda « better regulation ». Le règlement en question, initié en 1998 par la DG Environnement, vise l'identification et l'élimination des produits chimiques les plus nocifs<sup>825</sup>. Le texte initial prévoit un inventaire de quelques 100 000 substances chimiques produites en Europe ou importées. Les substances devront par la suite être testées et si la preuve de leur nocivité est établie, les firmes chimiques devront les substituer par d'autres moins nocives. Ce processus est prévu de s'étaler sur plusieurs années et de coûter quelques 2 à 5 milliards d'euros aux firmes du secteur. Or, les firmes chimiques, BASF en tête, craignent l'impact sur leur compétitivité du règlement et se mobilisent pour en affaiblir le contenu. Dans leur lettre de septembre 2003 au président de la Commission Romano Prodi, Blair, Chirac et Schröder lui demandent de ne pas « mettre en péril la compétitivité internationale de l'industrie chimique européenne ». Le résultat est que dans la nouvelle Commission Barroso mise en place en 2004, la responsabilité pour le règlement REACH passe de la DG Environnement à la DGIII dont la charge, après un lobbying intense du gouvernement allemand<sup>826</sup>, en revient à l'allemand Günther Verheugen.

La nomination de Verheugen à la DGIII, avec grade de vice-président de la Commission, n'est pas un événement politiquement anodin. Pendant l'année ayant précédé la nomination de la nouvelle Commission, l'Allemagne et la France militent pour la création d'un poste de « super-commissaire », ayant grade de vice-président et autorité sur toutes les questions qui touchent à la compétitivité de l'industrie européenne et la stratégie de Lisbonne. Cette demande est également soutenue par l'ERT qui s'agace de la lenteur du processus décisionnel communautaire<sup>827</sup>. Verheugen n'a pas le statut de « super-commissaire » mais il n'en est pas moins l'un des commissaires les plus influents du nouvel exécutif. Il devient rapidement le relais des grandes firmes industrielles au sein de l'institution et défend les positions de l'ERT. Il prône entre autres une politique industrielle active dans les secteurs stratégiques<sup>828</sup>, est favorable à la nouvelle politique industrielle française (y compris à l'AII)<sup>829</sup>, veut amender le règlement REACH dans le sens souhaité par les firmes chimiques et entend favoriser l'émergence de champions européens à travers un assouplissement des règles de la politique de la concurrence dans le domaine des

---

<sup>825</sup> Pour le paragraphe qui suit, Collombat et Servenay, 2009, pp. 621-630.

<sup>826</sup> Dombey and Laitner, 2004

<sup>827</sup> ERT, 2004a, p. 10.

<sup>828</sup> Leparmentier et Ricard, 2005.

<sup>829</sup> Verheugen, 2006.

concentrations<sup>830</sup>.

Le règlement, après de nombreuses modifications l'ayant allégé, est adopté en décembre 2006. 17 000 des 100 000 substances initialement prévues sont exclues de l'application du règlement, lequel par ailleurs n'oblige plus les firmes à remplacer les substances nocives que si elles jugent qu'une alternative existe. Au bout du processus trois ans plus tard, uniquement sept substances chimiques sont identifiées comme particulièrement nocives.

Enfin, la politique industrielle communautaire évolue dans un sens qui s'apparente à l'approche prônée en France par le rapport Beffa. Il a été évoqué plus haut que le groupe de travail sur la coopération économique mis en place en octobre 2004 par les gouvernements français et allemand avec à sa tête Jean-Louis Beffa et Gerhard Cromme a comme tâche entre autres de préparer la position que doivent défendre les deux pays lors du Conseil Européen de mars 2005, dont l'objectif est de relancer la stratégie de Lisbonne. Dans les conclusions du Conseil Européen en question, on évoque la nécessité de doter le budget communautaire de 2007/13 « des moyens adéquats pour mener à bien les politiques [...] qui concourent à la réalisation des priorités de Lisbonne » ainsi que « la poursuite indispensable d'une politique industrielle active » que l'on entend poursuivre par des « initiatives technologiques basées sur des partenariats public-privé »<sup>831</sup>. Ces conclusions débouchent sur deux décisions, toutes deux plébiscitées par l'ERT<sup>832</sup> : la première est un relèvement significatif des fonds alloués au programme cadre pour la recherche, le développement et la technologie (PCRD) pour la période 2007-2013.

Tableau 2 : Les programmes cadres pour la recherche, le développement et la technologie<sup>833</sup>

Programme cadre	Période	Budget en milliards d'euros
Premier	1984-1988	3.75
Deuxième	1987-1991	5.396
Troisième	1990-1994	6.6
Quatrième	1994-1998	13.215
Cinquième	1998-2002	14.96
Sixième	2002-2006	17.883
Septième	2007-2013	50.521 (+ 2.7 pour Euratom)
Huitième (Horizon 2020)	2014-2020	80 (proposition initiale de la Commission)

<sup>830</sup> Buck, 2005.

<sup>831</sup> Conseil Européen, 2005.

<sup>832</sup> ERT, 2005.

<sup>833</sup> Artis and Nixson, 2007 p. 150.

La deuxième est la mise en place de cinq « initiatives technologiques conjointes » (ITC), qui s'apparentent aux grands projets qu'entend promouvoir l'AII en France. Il s'agit de partenariats public-privé transnationaux cofinancés par la Commission, éventuellement les États-membres et les firmes impliquées dans le consortium constitué à cet effet. Les cinq ITCs ciblent des secteurs stratégiques dans lesquels les grandes firmes européennes ont déjà une présence importante : les systèmes informatiques embarqués, l'aéronautique et le transport aérien, la nanotechnologie, les piles à combustible et hydrogène et les médicaments innovants. Il ne s'agit pas de créer de nouveaux champions dans des secteurs où l'Europe est absente. Ces cinq ITCs sont garantis de recevoir des fonds publics, au contraire des tous les autres projets financés par les PCRD qui sont sélectionnés sur la base d'un appel à projet. Le financement des ITCs est significatif. Sur la période 2007-2013, il s'élève à 6,2% du budget total du programme cadre<sup>834</sup>. Dans le cas de l'ITC sur les médicaments innovants, le financement prévu par la Commission sur la période 2008-2017 est estimé à un milliards d'euros<sup>835</sup>, doublé d'un effort financier privé au moins égal à celui de la Commission. Par comparaison, le projet phare de l'AII, Quaero, n'est prévu de durer que cinq ans et de ne recevoir que 90 millions d'euros de fonds publics<sup>836</sup>.

## Conclusion

Ce chapitre s'est penché sur l'évolution des politiques de promotion de l'industrie européenne dans la période post-champions nationaux. Ce sont ces politiques qui avaient constitué durant la période précédente l'élément central dans les dispositifs économico-politiques des États-membres de la Communauté, des dispositifs au service de la stratégie des champions nationaux.

La fin de cette stratégie voit les élites libéral-orthodoxes françaises prendre leurs distances avec la pratique de la politique industrielle qui caractérise la stratégie des champions nationaux à la française. Cette prise de distance n'est pas infléchie depuis ; dans le débat des années deux mille, les représentants du pôle libéral-orthodoxe défendent des positions qui se situent davantage dans la lignée de celles qui deviennent majoritaires au sein de la Commission à partir de 1994.

En effet, durant une première période suite à la « relance » de l'intégration économique européenne au milieu des années quatre-vingt, un conflit divise les élites européennes en deux coalitions,

---

<sup>834</sup> Quelques 3.14 milliards d'euros. Corporate Europe Observatory, 2011.

<sup>835</sup> JTI Sherpas' Group, 2010.

<sup>836</sup> Trouille and Utterwedde, 2007, p. 8.

une interventionniste et une autre libérale. L'objet de leur conflit est la stratégie européenne dans les industries de la troisième révolution industrielle, celles-là mêmes où la stratégie des champions nationaux paraît dès le début une perspective irréaliste et dans lesquelles la concurrence internationale, japonaise et américaine, est particulièrement forte. Les élites industrialistes françaises constituent l'avant-garde de la coalition interventionniste. Elles plaident pour l'eupéanisation du colbertisme high-tech français et transposent à l'échelle européenne l'objectif géopolitique central de la stratégie des champions nationaux à la française, à savoir l'indépendance nationale (désormais européenne) dans les secteurs de haute technologie. Mais l'incompatibilité de cette stratégie avec les préférences des élites allemandes et britanniques, ainsi que le retard déjà accumulé par les grandes firmes électroniques et informatiques européennes ont raison de l'ambition des élites industrialistes françaises.

Les années quatre-vingt-dix, durant lesquelles l'eupéanisation des anciens champions nationaux s'approfondit et leur permet à la fois d'achever le rattrapage de leurs concurrentes américaines et de se développer en dehors du marché européen, sont des années d'un consensus relatif autour d'une stratégie « schumpéterienne ». Ces années constituent également les années de montée en puissance de la politique de la concurrence, dans sa version libérale inspirée par l'expérience britannique des années quatre-vingt, comme principal instrument microéconomique de promotion de l'industrie européenne. Malgré l'alliance entre l'ERT et la DGIV en faveur de ce développement, une contradiction entre les préférences des grandes firmes industrielles et la philosophie de cette partie de l'exécutif communautaire s'installe durablement à partir de l'affaire De Havilland en 1992.

Le débat à propos de la politique industrielle est relancé suite aux difficultés conjoncturelles du début des années deux mille. Mais la cause de ce renouveau est plus profonde : les champions industriels européens semblent à nouveau subir la concurrence internationale, qui cette fois est alimentée par l'émergence des géants asiatiques, notamment de la Chine. Les élites industrialistes françaises sont à nouveau à la manœuvre, mais cette fois elles trouvent des alliés de poids, à savoir les autres champions industriels européens et notamment les allemands. Cette différence avec les années quatre-vingt est due à la nature nouvelle du défi : il s'agit maintenant davantage de protéger et soutenir les points forts de l'industrie européenne en apportant aux champions industriels européens des financements complémentaires dans les dépenses de R&D, plutôt que de rattraper les grandes firmes étrangères dans des secteurs où celles-ci ont une avance déterminante.

Bien que sur le plan domestique les propositions des élites industrialistes ne sont pas réellement implémentées, sur le plan communautaire les politiques microéconomiques sont infléchies, avec notamment l'augmentation significative des fonds communautaires destinés à soutenir les dépenses de

R&D des grandes firmes industrielles européennes et leur concentration sur quelques secteurs clés dans lesquels les firmes en question détiennent des avantages compétitifs.

Les développements analysés dans ce chapitre illustrent deux clivages qui émergent au sein des grandes firmes européennes suite à leur européanisation. Le premier est le clivage national. Celui-ci est clairement perceptible durant la période initiale d'européanisation des politiques microéconomiques, à travers notamment l'opposition entre firmes « européanistes » et firmes « globalistes » au sein de l'ERT et les clivages symétriques observables au sein des instances intergouvernementales mais aussi au sein de la Commission. Mais le clivage national persiste même durant les années deux mille, malgré le rapprochement franco-allemand en matière industrielle. Cela est illustré par les difficultés de la coopération industrielle bilatérale, à travers les exemples d'EADS, d'Alstom, d'Aventis ou du projet Quaero.

Le deuxième clivage est celui qui se manifeste en France à travers l'opposition des pôles libéral-orthodoxe et industrialiste. Bien que les données présentées dans ce chapitre ne permettent de l'affirmer de façon incontestable, il peut être soutenu que les préférences exprimées en France par les élites libéral-orthodoxes à propos des politiques de promotion de l'industrie européenne soient concordantes avec celles des grandes firmes financières européennes dans leur ensemble. D'une part, le rapprochement entre DGIV et les positions britanniques indiquent une influence certaine des milieux financiers de la City de Londres sur les politiques microéconomiques communautaires<sup>837</sup>. Plus largement, comme indiqué dans l'introduction, le périmètre d'activités dans lesquelles les grandes firmes britanniques développent des avantages compétitifs à partir des années quatre-vingt ressemble de très près à celui qui délimite le pôle libéral-orthodoxe en France. Cela expliquerait pourquoi l'influence britannique au sein de la Commission en matière de politiques microéconomiques s'exerce dans le même sens que celui dans lequel s'exerce l'influence des libéral-orthodoxes en France même. D'autre part, il sera présenté dans le chapitre six une analyse indiquant que les grandes firmes financières françaises suivent depuis le milieu des années quatre-vingt-dix une politique de désengagement des structures capitalistiques des grandes firmes industrielles françaises qui constitue la réplique exacte de la trajectoire suivie par les grandes firmes financières allemandes. Cette politique de désengagement rompt les liens stratégiques qui unissent jusque là ces firmes financières avec les firmes industrielles (et accentue la bipolarisation des élites françaises

---

<sup>837</sup> Dans son livre, Jean-Louis Beffa fait certainement le lien et y attribue l'orientation libérale de la Commission qui fait l'objet de ses critiques. Ainsi, on peut lire que « La Commission est acquise aux règles économiques du modèle libéral-financier. L'Allemagne a toléré jusque-là la situation, car elle ne contrarie pas sa position commerciale et industrielle dominante. La France, conquise par les vues de la City, n'a pas pesé. [...] La crise de 2008 montre l'échec des valeurs du modèle libéral-financier défendu en Europe par le Royaume-Uni ». Beffa, 2012, p. 270.



comme soutenu dans le chapitre précédent). Le résultat est un dispositif qui ressemble de très près à celui qui prévaut en Grande Bretagne depuis toujours, dans lequel les firmes financières ne jouent pas un rôle de soutien stratégique aux firmes industrielles mais poursuivent une politique de maximisation à court terme du rendement de leurs investissements, considérés uniquement comme des placements financiers et non pas des participations stratégiques. Malgré cette convergence des grandes firmes financières européennes, je soutiens dans le chapitre suivant que le clivage national reste opérant en leur sein également.

## *Chapitre 5*

### *La France et l'intégration financière européenne*

#### Introduction

L'expérience des turbulences monétaires des années soixante-dix et la « réémergence de la finance globale »<sup>838</sup> constituent l'un des stimulus du mouvement profond de restructuration des systèmes financiers européens qui se met en marche avec la fin de la période des champions nationaux. Comme évoqué au chapitre 1, la politique financière internationale des États-Unis se modifie radicalement durant les années soixante-dix. Le système financier américain est libéralisé en 1975 et l'administration fédérale de concert avec la communauté financière de Wall Street s'emploient à préserver et à accentuer l'avantage compétitif que procure aux États-Unis leur vaste marché financier domestique<sup>839</sup>. L'administration fédérale pèse de tout son poids dans la décision des pays de l'OPEP de recycler leurs pétrodollars à travers le marché des eurodollars et Wall Street, mettant ainsi en échec la tentative des gouvernements européens de revaloriser le rôle du FMI en lui accordant le privilège. Durant les années quatre-vingt, la politique monétaire restrictive de la Federal Reserve Bank combinée à la politique fiscale expansionniste de l'administration fédérale fournissent une démonstration de la capacité des États-Unis à attirer des capitaux étrangers afin de financer leurs déficits « jumeaux » (budgétaire et commercial), ce qui leur permet de préserver une marge importante d'autonomie dans la conduite des politiques macroéconomiques. Aux pétrodollars recyclés à travers les banques américaines s'ajoutent les excédents commerciaux japonais, dont un volume croissant est placé en bons du Trésor américain durant les années quatre-vingt.

A ces pressions émanant essentiellement d'outre-Atlantique s'ajoute l'impact de la maturation de

---

<sup>838</sup> Helleiner, 1994.

<sup>839</sup> Peter Gowan (1999) en a fait le point central de son analyse de l'évolution de la politique étrangère des États-Unis et a lancé le concept d'un « Dollar Wall Street Regime » pour désigner le phénomène.

la tendance à l'européanisation des champions nationaux. Les systèmes financiers européens, notamment les systèmes français et allemand, sont conçus durant la période précédente de sorte à constituer un instrument au service de la stratégie des champions nationaux ; en France à travers la finance administrée par le Trésor et les élites qui gravitent autour de cette administration et peuplent les instances dirigeantes des grandes firmes financières ; en Allemagne à travers les grandes banques universelles principalement. L'épuisement de la stratégie des champions nationaux appelle une remise en cause des systèmes financiers en question. Notamment, les grandes firmes européennes, du fait de leur internationalisation croissante, ont de plus en plus d'opportunités de couvrir leurs besoins en services financiers à travers le marché des eurodollars domicilié à la City de Londres, ce qui menace la position des places financières continentales et de leurs grandes firmes financières<sup>840</sup>.

Les pressions concurrentielles émanant des États-Unis et du marché des eurodollars font naître chez bon nombre de dirigeants politiques et économiques européens l'idée que « the financial sector required an 'industrial policy' to retain its competitiveness [...] not just to create a comparative advantage in financial services but also to attract footloose private capital [...] Only by emulating the liquidity, complexity, and openness of U.S. financial markets would West European governments be able to compete with the United States for international capital with which to finance budget or current account deficits »<sup>841</sup>. L'objectif est donc double : créer des champions financiers européens capables de s'internationaliser et développer des marchés financiers européens aussi attrayants que le marché américain afin de rivaliser avec celui-ci pour capter l'épargne mondiale. Les deux objectifs sont étroitement liés entre eux, en ce sens que la constitution de champions financiers puissants sous contrôle domestique est généralement perçue comme une des conditions de renforcement de chaque place financière nationale. En même temps, le renforcement de l'attractivité de chaque place est considéré par les élites financières locales comme la condition permettant d'attirer un volume d'activité suffisamment important pour permettre aux grandes firmes financières locales de croître et ainsi acquérir une taille suffisante pour être compétitives sur le marché international des capitaux. Le seul État-membre de la Communauté dont les élites perçoivent les choses différemment est la Grande Bretagne. Parce que la City réussit durant les années soixante à attirer les grandes banques américaines à Londres, la logique de l'attractivité « pure » domine également la politique britannique à l'égard de son industrie financière.

Le traité de Rome prévoit les célèbres quatre libertés de circulation : des marchandises, des services, des personnes et du capital. Cependant, seulement les trois premières sont postulées sans

---

<sup>840</sup> Helleiner, 1994, pp. 159-160 ; Coleman, 1997, p. 278.

<sup>841</sup> Helleiner, 1994, pp. 160-161.

condition. Malgré l'insistance des gouvernements allemands, le traité prévoit la liberté de mouvement pour le capital seulement « to the extent necessary for the proper functioning of the Common Market and without jeopardizing the internal and external financial stability of members ». Pendant trente ans, l'opposition française à la libéralisation des mouvements des capitaux met en échec les tentatives de directive codifiant les obligations des États-membres dans ce domaine<sup>842</sup>. La France exprime la position des gouvernements à monnaie faible qui restent attachés à la possibilité d'avoir recours à des contrôles sur les mouvements des capitaux afin de se protéger face à la spéculation contre leurs monnaies. Avant le déclenchement de la dynamique de la « dérégulation compétitive »<sup>843</sup> entre places financières à partir des années quatre-vingt, il n'y a pas de brèche dans la position française. Par conséquent, le préalable à la constitution d'un marché financier européen aussi profond et liquide que le marché américain est la modification de la position française sur les mouvements des capitaux.

La libéralisation des mouvements des capitaux correspond à l'élimination des barrières tarifaires pour ce qui concerne l'intégration commerciale. Cette première étape ne suffit pas en elle-même pour aboutir à un marché des services financiers intégré à l'échelle européenne. Une infrastructure réglementaire éliminant les instruments protectionnistes réglementaires nationaux doit être mise en place. Celle-ci est mise en place en deux temps durant l'espace d'une quinzaine d'années suite à la libéralisation des mouvements des capitaux<sup>844</sup>. L'élaboration de cette infrastructure est marquée par la dynamique concurrentielle entre les principales places financières européennes. Les deux moments de l'élaboration de cette infrastructure réglementaire sont séparés par un processus de restructuration de la finance européenne, qui voit l'adaptation croissante des principales firmes financières continentales à la dynamique du marché international des capitaux telle qu'elle est relayée en Europe à travers la City et dominée par les grandes banques d'investissement américaines.

## 1. Le paysage financier européen à la fin des années quatre-vingt

L'ensemble de ce processus est précédé par la réforme des systèmes financiers domestiques des principaux États-membres. Tout comme la perspective de l'union douanière déclenche l'élaboration de la

---

<sup>842</sup> Abdelal, 2006, pp. 9-10.

<sup>843</sup> Underhill, 1997, p. 104.

<sup>844</sup> Une troisième étape s'ouvre avec la crise de la zone euro et la décision de juin 2012 de mettre en place une « union bancaire », c'est-à-dire de centraliser non seulement l'élaboration des règles mais également le contrôle prudentiels. La crise de la zone euro met en évidence les pratiques très généralisées de « nationalisme bancaire » (Véron, 2014), dont le contrôle prudentiel par les autorités nationales est l'instrument.

stratégie des champions nationaux industriels deux décennies auparavant, la perspective de l'intégration financière pousse les gouvernements européens à préparer leurs firmes financières à affronter la concurrence intra-européenne. Avant de définir, c'est-à-dire, une politique industrielle commune pour le secteur financier, les gouvernements, de concert avec les dirigeants de leurs principales firmes financières respectives, élaborent des politiques industrielles nationales<sup>845</sup>. En même temps, les gouvernements cherchent à renforcer l'attractivité de leurs systèmes financiers domestiques de façon à se positionner dans la course entre places financières européennes, laquelle s'aiguise de plus en plus à mesure que la dynamique de la dérégulation compétitive facilite la mobilité internationale des capitaux.

Dans ce qui suit, en dehors de la France, l'analyse se concentre aussi sur la Grande Bretagne et l'Allemagne. Il y a trois raisons à cela. D'abord, les firmes financières de ces trois États-membres sont depuis le milieu des années quatre-vingt les principaux acteurs – avec les banques d'investissement américaines établies depuis les années soixante à la City ainsi que les deux grandes banques suisses – de la finance européenne. Ensuite, les principaux protagonistes de la dérégulation compétitive en Europe sont les capitales financières de ces trois États-membres – la City, Paris et Francfort. Enfin, leurs gouvernements sont les parties les plus importantes dans les négociations pour l'élaboration du cadre réglementaire européen.

### *1.1 Le tournant financier français des années quatre-vingt et le passage d'un système financier dirigiste au modèle allemand de banque universelle*

Dans la partie 3.2.2 du chapitre 1, il a été question de la libéralisation du système financier français sous la pression de l'impératif du franc fort tel qu'il s'impose progressivement à partir de la fin du système monétaire international de Bretton Woods. De ce point de vue, l'objectif des réformes des années quatre-vingt est de mettre en place un dispositif institutionnel mettant fin à la gestion pyramidale du crédit par le Trésor (l'« économie des financements administrés »). Ce dirigisme financier de la période des champions nationaux est pointé du doigt par les élites économiques gravitant autour de la galaxie du Trésor et de la Banque de France et accusé d'avoir engendré une « économie d'endettement », jugée incapable de maîtriser l'inflation<sup>846</sup>. En revigorant les marchés de titres, les élites financières cherchent à discipliner les dirigeants des firmes industrielles, les obligeant à mener à bien les restructurations rendues

---

<sup>845</sup> Cette interprétation s'inspire de la thèse défendue par Daniel Mügge (2006 et 2010).

<sup>846</sup> Loriaux, 1991 ; Lemoine, 2011, pp. 114-150.

nécessaires par la crise et à mieux maîtriser l'évolution de la masse salariale. Ce tournant vers la finance de marché est l'un des facteurs derrière le réalignement des alliances au sein des élites économiques françaises. L'alliance de la période précédente entre dirigeants industriels et hauts fonctionnaires financiers se distend au profit d'un rapprochement entre ces derniers et la perspective défendue par la Banque de France ancrée autour de l'impératif d'une monnaie nationale solide et stable<sup>847</sup>. De plus en plus, les élites gravitant autour du Trésor et de la Banque de France vont se préoccuper de la place des champions financiers français et de la place de Paris au sein du nouvel ordre financier international, ce qui sur le plan macroéconomique se traduit par la priorité donnée à la maîtrise de l'inflation<sup>848</sup>.

La restructuration financière française des années quatre-vingt a deux autres objectifs en dehors de celui de la stabilisation du franc. Le premier est de susciter l'émergence de champions nationaux financiers capables d'affronter, à Londres et ailleurs, les poids lourds de la finance européenne et américaine. Le modèle à reproduire est celui de la banque universelle allemande, alliant activités traditionnelles d'intermédiation bancaire (collecte de dépôts et octroi de crédits) à des activités de banque d'investissement centrées autour du négoce de titres<sup>849</sup>. Le deuxième objectif est de promouvoir la place financière de Paris, ce qui est vu comme un moyen de baisser le coût auquel se financent à la fois les grandes firmes françaises et l'État lui-même, converti avec le tournant financier au financement obligataire au détriment du financement bancaire<sup>850</sup>.

Afin de favoriser la consolidation de l'industrie financière française, une partie des réformes des années quatre-vingt vise le décloisonnement du marché des services financiers<sup>851</sup>. L'ensemble des différentes firmes financières – banques commerciales, coopératives, d'épargne, d'investissement et ainsi de suite – sont désormais régies par un cadre réglementaire commun et peuvent développer une gamme très variée d'activités financières – intermédiation bancaire, opérations en devises et en or, placement et commerce de titres, conseil, gestion d'actifs, voire assurance. Les différents régimes spécialisés de taux d'intérêt sont abolis et les restrictions imposées aux différents établissements spécialisés sont levées, tout comme le sont leurs prérogatives (le Crédit Agricole, par exemple, se voit retirer la garantie de l'État pour ses obligations mais gagne le droit de se développer dans les zones urbaines). L'aiguinement de la

---

<sup>847</sup> Walsh, 2002 et Loriaux, 1991, pp. 114-115. Ce réalignement s'exprime aussi à travers la bipolarisation entre pôles libéral-orthodoxe et industrialiste, même si cette bipolarisation procède d'autres paramètres également.

<sup>848</sup> Jobert et Théret, 1994.

<sup>849</sup> Les termes « banque, activités et services d'investissement » vont revenir régulièrement dans ce qui suit. J'indique par là les activités autres que l'intermédiation bancaire : placement et commerce de titres (pour le compte de tiers ou son propre compte), activités de conseil, financements structurés, gestion d'actifs. Il s'agit des activités qui gravitent autour des marchés de titres par opposition au marché du crédit bancaire.

<sup>850</sup> Lemoine, 2011, pp. 114-150.

<sup>851</sup> Coleman, 1997, pp. 282-284.

concurrence qui en découle doit permettre la consolidation du secteur et surtout le renforcement des trois grandes banques commerciales que sont le Crédit Lyonnais, la Société Générale et la BNP. Ces trois champions bancaires pourront ainsi s'appuyer sur une base domestique solide pour se lancer à l'international. En effet, en 1991, le système bancaire français est le plus concentré en Europe ; les cinq premiers établissements concentrent 58,1% des dépôts et octroient 45,1% des crédits<sup>852</sup>. Les champions bancaires français figurent en bonne place dans le classement des plus grandes banques mondiales par la taille du bilan. En 1990, ils sont quatre (BNP, Crédit Agricole, Crédit Lyonnais, Société Générale) à figurer, en bonne place, parmi les vingt premières<sup>853</sup>.

La politique de promotion des champions financiers nationaux se déploie également dans les activités d'investissement, où l'enjeu est également de permettre aux banques commerciales de développer leurs activités. C'est ici que les deux objectifs – promotion de champions nationaux financiers et de la place de Paris – se rejoignent. Un ensemble de mesures visent le développement rapide des marchés de titres.

La principale de ces mesures est l'augmentation absolue (en volume) et relative (en pourcentage de la dette publique totale) de la dette publique obligataire négociable, que les élites financières françaises considèrent comme l'élément déterminant pour le développement plus général des marchés de titres dans leur ensemble<sup>854</sup>. La négociabilité de la dette publique a comme fonction d'augmenter la liquidité du marché des titres de dette publique afin de rendre celle-ci attrayante pour les investisseurs. Dans le même état d'esprit, le système de placement de la dette publique obligataire est réformé en 1985. Celle-ci est désormais placée par adjudication et non plus par syndication<sup>855</sup>. De cette façon, les déficits budgétaires du début du premier septennat Mitterrand ouvrent la voie à l'épanouissement subséquent des marchés de titres. L'augmentation rapide de la dette publique conduit à une explosion des transactions sur le marché

---

<sup>852</sup> Ibid, p. 289.

<sup>853</sup> Jeffers et Pastré, 2005, pp. 132-133. La BNP et le Crédit Agricole sont alors les deux plus grandes banques non-japonaises. Le fait n'est pas anodin, tant les banques japonaises dominent le classement de façon artificielle à l'époque. Elles sont au nombre de douze à figurer parmi les vingt plus grandes banques mondiales et occupent les six premières places. La bulle immobilière japonaise vient d'éclater (1989) mais ses conséquences sur les bilans des banques japonaises ne se sont pas encore fait sentir. Quatorze ans et une longue période de déflation plus tard, elles ne sont plus que quatre à figurer dans le même classement.

<sup>854</sup> Lemoine, 2011, p. 148 et p. 411.

<sup>855</sup> Ibid, pp. 167-170 (négociabilité des titres) ; p. 166 (système de placement). L'adjudication s'apparente à la vente aux enchères. La syndication est la pratique par laquelle un consortium bancaire choisi par l'émetteur de titres se charge d'en placer un certain montant sur le marché. A défaut de réussir à en placer la totalité, les membres du consortium s'engagent à souscrire eux-mêmes les titres non placés. Du point de vue de l'attractivité des titres à placer, l'inconvénient de la syndication est que le risque d'échec du placement est porté par le consortium bancaire. Cela augmente les coûts de l'opération pour l'émetteur. En général, les consortia ne favorisent pas l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché mais sont plutôt un instrument protectionniste pour maintenir l'activité de placement aux mains des banques domestiques.



secondaire dès le début des années quatre-vingt<sup>856</sup>. Les privatisations agissent dans le même sens pour ce qui est du marché des actions. La capitalisation boursière française enregistre durant les années quatre-vingt la croissance la plus rapide de tous les pays européens<sup>857</sup>. Une troisième mesure est l'introduction de nouveaux instruments de court-terme (billets de trésorerie) qui viennent alimenter le marché interbancaire, permettant ainsi aux banques de trouver d'autres sources de financement que la collecte de dépôts<sup>858</sup>. Enfin, pour compléter les innovations financières, deux marchés de produits dérivés sont créés à Paris : le Marché à terme d'instruments financiers (MATIF) et le Marché des options négociables de Paris (MONEP).

Afin de permettre aux champions bancaires de profiter de cette explosion des marchés de titres, les réformateurs s'attaquent, sous la pression notamment des banques comme la BNP et Paribas ayant déjà développé des activités d'investissement à la City<sup>859</sup>, à la structure traditionnelle de la Bourse de Paris. Cette réforme a pu être qualifiée de « petit big bang » par Philip Cerny<sup>860</sup>, en référence au « big bang » de la réforme de la Bourse de Londres qui a lieu en 1986. La Bourse de Paris est jusqu'à la réforme de 1988, et ce depuis la période napoléonienne<sup>861</sup>, organisée comme une institution mutualiste sous la tutelle du Trésor et dont les opérations sont le monopole d'officiers désignés par le ministère des finances (les « agents de change »). Ceux-ci sont organisés dans une structure corporative, la Compagnie des agents de change, et perçoivent des commissions fixes pour leurs services. Cette situation, peu propice au développement de la concurrence entre les fournisseurs de services d'intermédiation boursière, est remise en cause au profit des grandes firmes bancaires, qui s'impatiente de pouvoir mettre la main sur les opérations boursières<sup>862</sup>. En 1987, le monopole des transactions obligataires sur le marché secondaire dont bénéficient les agents de change est aboli. Dès l'été 1988, la part de ces transactions accaparée par les banques – essentiellement françaises – s'élève à 73% du total<sup>863</sup>. La réforme de la même année finit de remettre en cause le monopole de la corporation des agents de change. Leur statut d'officiers ministériels est aboli, ainsi que leur monopole sur les transactions boursières. A sa place sont instituées des sociétés de bourse de droit privé. La Bourse de Paris devient aussi une société de droit privé (et renommée la Société des Bourses Françaises). Ces modifications ouvrent la porte de la Bourse aux banques commerciales. En deux ans à peine, à la fin de l'année 1990, 80% des sociétés de bourse sont

---

<sup>856</sup> Cerny, 1989, p. 175.

<sup>857</sup> Steil, 1994, p. 131.

<sup>858</sup> Story and Walter, 1997, p. 214.

<sup>859</sup> Mügge, 2010, p. 42.

<sup>860</sup> Cerny, 1989.

<sup>861</sup> Djelic et Lagneau-Ymonet.

<sup>862</sup> Lagneau-Ymonet et Riva, 2010, p. 61.

<sup>863</sup> Mügge, 2010, p. 43.

rachetées par les grandes firmes bancaires<sup>864</sup>.

L'adoption du modèle allemand de banque universelle s'étend également à la pratique de la « bancindustrie » ; c'est-à-dire des participations détenues par les firmes financières au capital des grandes firmes industrielles et la participation des dirigeants de celles-là à l'élaboration de la stratégie de celles-ci. Cette dimension doit permettre d'imiter la pratique allemande de la politique industrielle, où ce sont les grandes banques qui s'occupent de la promotion et de la protection contre les prises de contrôle étrangères de l'industrie nationale, un rôle dévolu en France durant la période des champions nationaux à l'État. La loi bancaire de 1984 prévoit explicitement la possibilité pour les banques de prendre de telles participations<sup>865</sup>, et les privatisations sont expressément orchestrées de façon à constituer des noyaux durs d'actionnaires stables reliant entre elles les grandes firmes françaises<sup>866</sup>.

#### Encadré 1

##### *Le fiasco du Crédit Lyonnais : le cas exemplaire de la stratégie financière française durant la phase initiale de l'intégration des marchés européens des services financiers*

Le fiasco de la quasi-faillite du Crédit Lyonnais au milieu des années quatre-vingt-dix illustre parfaitement la stratégie poursuivie par les élites françaises dans le domaine financier à l'époque. En 1988, Jean-Yves Habérier est désigné par le ministre des finances socialiste Pierre Bérégovoy à la tête de la banque. Le personnage constitue tout un symbole. Sorti premier de sa promotion à l'ÉNA, il devient inspecteur des finances. Il est chef de cabinet du ministre des finances Michel Debré en 1966 lorsque les premières réformes du système bancaire sont implémentées, visant à revaloriser le rôle des banques commerciales dans le financement de l'économie selon le modèle allemand<sup>867</sup>. Il est, ensuite, directeur du Trésor de 1978 à 1982 ; c'est sous sa responsabilité que le Trésor met au point le programme des réformes qui aboutissent à la loi bancaire de 1984 et plus généralement au tournant financier des années quatre-vingt. En quittant le Trésor il pantoufle à la tête de Paribas, nouvellement nationalisée. Habérier est un partisan déterminé de la construction d'un système bancaire selon le modèle allemand de banque universelle en France, y compris dans sa dimension de bancindustrie, capable de concurrencer les grandes banques de Francfort. Il construit sa stratégie à partir de l'idée que l'Europe deviendra durant les années quatre-vingt-dix le marché domestique des principales banques

<sup>864</sup> Coleman, 1997, p. 282.

<sup>865</sup> Coleman, 2001, p. 333.

<sup>866</sup> Cf. chapitre 6, partie 1.2.

<sup>867</sup> Loriaux, 1997, pp. 128-131.

européennes<sup>868</sup>. Il jouit du plein soutien du pouvoir dans sa stratégie de faire du Crédit Lyonnais la Deutsche Bank française<sup>869</sup>, disposant du « plus grand bilan au monde »<sup>870</sup> et ayant une présence paneuropéenne<sup>871</sup>. En quelques années, ces objectifs paraissent avoir été atteints. Avant d'être démis de ses fonctions en 1993, Habérer réussit à transformer le Crédit Lyonnais en la plus grande banque non-japonaise au monde<sup>872</sup>. Suite à une série d'acquisitions de banques de taille moyenne en Belgique, en Espagne, en Italie et en Allemagne le nombre des agences de la banque en Europe se multiplie par trois entre 1987 et 1992<sup>873</sup>. Ses activités se diversifient et le Crédit Lyonnais possède des filiales dans les services d'investissement à Paris, à la City et ailleurs. Enfin, ses participations industrielles passent de 10 à 45 milliards de francs de 1988 à 1992. En 1991, le Crédit Lyonnais prend sur ordre du gouvernement une participation dans le champion national sidérurgique en difficulté Usinor-Sacilor, ce qui permet de contourner les contraintes sur les aides publiques posées par la politique de la concurrence communautaire.

Mais la stratégie poursuivie s'avère bien trop risquée. Le soutien aveugle de l'État et l'objectif bien trop ambitieux de transformer le Crédit Lyonnais en la principale banque universelle européenne en à peine quelques années y sont pour quelque chose. Avec le retournement de la conjoncture en 1992 les pertes de la banque s'accumulent et l'État doit intervenir trois fois pour la sauver de la faillite. En 1998, les pertes sont estimées à environ 30 milliards d'euros, ce qui en fait la plus grande faillite bancaire dans l'histoire de l'OCDE<sup>874</sup>. Cet échec est un sérieux revers pour la stratégie financière française du début des années quatre-vingt-dix et ouvre la voie au démantèlement de la structure des participations croisées entre banques et firmes industrielles qui a lieu à la fin de la même décennie (cf. chapitre 6, partie 1.3).

### *1.2 Les réformes parallèles des systèmes financiers allemand et britannique*

La dérégulation compétitive se traduit également par des évolutions plus ou moins importantes dans les deux autres systèmes financiers nationaux importants en Europe, la Grande Bretagne et l'Allemagne.

---

<sup>868</sup> Story and Walter, 1997, p. 209.

<sup>869</sup> *The Economist*, 1997.

<sup>870</sup> Warde, 1994.

<sup>871</sup> Marois, 1997.

<sup>872</sup> McClintick, 1997.

<sup>873</sup> Story and Walter, 1997, p. 203.

<sup>874</sup> Coleman, 2001, p. 336.

Le processus de réforme en Grande Bretagne se concentre sur le fonctionnement du London Stock Exchange (LSE). Le gouvernement britannique est moins préoccupé par la compétitivité des firmes financières domestiques que par l'attractivité de la City. Le rôle négligeable du système financier dans la conduite d'une politique industrielle nationale explique en grande partie cette attitude<sup>875</sup>. En cela, le gouvernement britannique développe à l'égard de son industrie financière plus ou moins la même attitude que celle dont il fait preuve à l'égard de l'industrie britannique au sens stricte du terme : la logique de l'attractivité de la juridiction britannique prend le pas sur celle de la promotion des firmes sous contrôle domestique.

Entre 1983 et 1986, les règles régissant le fonctionnement de la LSE sont radicalement modifiées. La séquence est restée connue sous le nom de « Big Bang ». Comme en France, la LSE est transformée d'une sorte de cartel dominé par quelques firmes travaillant de concert sans dynamique concurrentielle en un marché organisé de titres où n'importe quelle firme financière peut offrir ses services. La réforme principale est celle qui permet à des non-membres de la LSE d'y développer des activités, soit en rachetant des firmes déjà membres, soit en créant leurs propres filiales. Les commissions fixes sont abolies. A partir de cette réforme, les deux marchés de services financiers domiciliés à la City – le marché des eurodollars et le marché domestique – fusionnent progressivement. Cela se fait à travers ce que Philip Augar, ancien financier à la City, a appelé le « death of gentlemanly capitalism »<sup>876</sup>. Le terme « gentlemanly capitalism », un legs de la période coloniale, renvoie à la communauté de firmes britanniques spécialisées dans les services d'investissement, notamment les diverses « merchant banks » telles que SG Warburg, Schroders, Kleinwort Benson, Morgan Grenfell ou Brown Brothers Harriman. Progressivement à partir du « Big Bang », ces firmes vont être rachetées par les grandes banques européennes ou américaines (universelles dans le premier cas et/ou d'investissement dans le second). De cette façon, les firmes financières dominant le marché des eurodollars – principalement des banques d'investissement américaines, certaines banques allemandes, suisses et japonaises jouant un rôle de second plan – en viennent à dominer le nouvel ensemble d'activités ayant lieu à la City. Cette recomposition du paysage de la City et l'intensification concomitante des activités d'investissement renforcent la concurrence et les contacts entre firmes européennes et banques d'investissement américaines. Cela permet la diffusion plus rapide de ce que Daniel Mügge appelle « transaction banking » :

« Hitherto all European financial systems had functioned on the basis of personal or institutional relationships. [...]

---

<sup>875</sup> Sur le (non) rôle du système financier britannique dans la politique industrielle, cf. Zysman, 1983, pp. 171-231.

<sup>876</sup> Augar, 2001.

The American firms turned capital markets into sellers' markets : they created demand for products where none existed, poached clients from competitors and broke conventions to boost profits. [...] this increased dynamism in financial services reached European firms in the 1990s and helped inspire their reorientation towards a liberal, transnationally integrated EU capital market<sup>877</sup> ».

Autrement dit, la City renforce à partir du « Big Bang » son rôle en tant que relais européen d'une dynamique qui va progressivement se diffuser dans les systèmes financiers européens durant les années quatre-vingt-dix et devenir la principale raison de l'adaptation des champions financiers continentaux aux impératifs du marché international des capitaux.

C'est en grande partie cela qui explique le processus de réforme du système financier allemand. Celui-ci est réformé de façon beaucoup plus lente et graduelle que le système français. Au contraire du cas français, où les stratégies des autorités publiques et des principales firmes financières sont largement en harmonie en raison de la faible présence de celles-ci à la City et du pantouflage des élites financières du Trésor aux grandes banques, le processus de réforme en Allemagne est controversé. Les principaux partisans de l'adaptation du système à la dynamique de la dérégulation compétitive sont regroupés dans une « coalition de Francfort ». A la tête de celle-ci sont les trois grandes banques universelles, et notamment la Deutsche Bank<sup>878</sup>. Celles-ci développent des activités internationales dans les services d'investissement dès la fin des années soixante-dix et une partie croissante de leurs profits en provient<sup>879</sup>. Leur relative faiblesse dans le marché domestique du crédit bancaire, au détriment des banques coopératives et des Landesbanken qui ont des liens très étroits avec le « Mittelstand » (la très imposante communauté de grosses PME), les incite à chercher de nouvelles sources de profits dans le marché domestique de titres et de transformer celui-ci en une base solide pour la compétition internationale.

En revanche, la Bundesbank est ambivalente à l'égard de l'agenda promu par la « coalition de Francfort ». Tout en partageant l'objectif de transformer Francfort en une place financière internationale, elle craint que les réformes nécessaires à une telle transformation ne remettent en cause sa capacité à mener à bien sa politique monétaire. A l'ambivalence de la Bundesbank s'ajoute l'hostilité franche des banques proches du « Mittelstand » et des autorités des Länder. Elles craignent en particulier que le développement des marchés de titres ne remplace le crédit bancaire comme source de financement du « Mittelstand », ce qui risquerait de remettre en cause la propriété et le contrôle patrimonial sur celui-ci<sup>880</sup>.

En l'espèce, la « coalition de Francfort » réussit à s'imposer lorsque des développements extérieurs

---

<sup>877</sup> Mügge, 2010, pp. 47-48.

<sup>878</sup> Story, 1997, p. 266.

<sup>879</sup> Ibid, p. 257.

<sup>880</sup> Ibid, pp. 262 et 264.

obligent la Bundesbank à céder du terrain. En 1986, par exemple, un an après la réforme équivalente en France, la Bundesbank accepte d'élargir à des banques étrangères le consortium fédéral de placement de la dette publique fédérale. L'objectif est d'attirer les investisseurs étrangers afin de baisser le coût auquel se finance le gouvernement fédéral<sup>881</sup>, ce qui fait clairement écho aux objectifs de la réforme française. Ce n'est qu'en 1990, après la réunification et l'augmentation importante des besoins de financement du gouvernement fédéral qui en découle, que la méthode de l'adjudication sera partiellement introduite. De même, la création de la Deutsche Terminbörse (DTB – la bourse francfortoise des produits dérivés) n'intervient qu'en 1990, après que le marché des dérivés londonien (le LIFFE) et le MATIF parisien annoncent leur intention d'introduire un produit d'assurance contre le risque de variation du taux de change du deutschemark – ce qui vise à attirer les firmes allemandes exportatrices à Londres et à Paris.

Pour résumer, à la fin des années quatre-vingt l'évolution du paysage financier européen est déterminée par la tentative de Paris et de Francfort de rattraper l'avantage considérable dont dispose la City dans le marché international des capitaux, un avantage renforcé par le « Big Bang » des années 1983-86. La domination de la City reste, toutefois, incontestable. Celle-ci est à la fois la place de loin la plus internationalisée des trois places européennes concurrentes (cf. tableau 1) mais également celle qui héberge les marchés de titres les plus volumineux, et donc les plus liquides et les plus diversifiés. Ces avantages sont particulièrement prononcés pour ce qui est des actions, la catégorie de titres (avec la dette publique) la plus déterminante dans la compétition financière internationale. En 1992, la capitalisation londonienne s'établit à 980.3 milliards de dollars, contre 342.2 milliards pour l'ensemble des bourses allemandes et 340.6 pour la bourse de Paris<sup>882</sup>. 43% des transactions en actions qui ont lieu à Londres concernent des actions étrangères, alors qu'à Paris et Francfort le pourcentage équivalent est négligeable. Sur le total des actions européennes échangées ailleurs que sur une bourse domestique, 95,7% le sont à Londres, contre seulement 2,3% à Francfort et 1% à Paris<sup>883</sup>. Autrement dit, la City commence à devenir *la* place financière du marché unique européen. Ces deux caractéristiques – internationalisation et volume des marchés de titres – sont les principales raisons qui expliquent la solide réputation dont jouit la City auprès des investisseurs internationaux tout au long des années quatre-vingt-dix<sup>884</sup>.

Tableau 1 Part des actifs des banques étrangères

---

<sup>881</sup> Mügge, 2010, p. 37.

<sup>882</sup> Steil, 1994, p. 128.

<sup>883</sup> Ibid, pp. 135 et 131.

<sup>884</sup> Mügge, 2010, p. 33.

dans les actifs totaux par pays répertorié, 1985<sup>885</sup>

Allemagne	2,40%
France	18,20%
Grande Bretagne	62,60%

## 2. Le préalable à la constitution d'un marché des capitaux européen intégré : l'accord sur la libéralisation des mouvements de capitaux

Parallèlement à l'accélération du processus de réforme du système financier, le gouvernement français abandonne à partir de 1983 l'option du recours systématique aux contrôles sur les mouvements des capitaux en tant qu'instrument de politique de change. L'objectif d'attirer du capital étranger et une partie importante du volume croissant de l'activité financière internationale est contradictoire avec les contrôles des capitaux. Ces contrôles sont, par ailleurs, de moins en moins nécessaires à mesure que la politique de la désinflation compétitive atteint ses objectifs. Par ailleurs, l'élan émanant de l'Acte Unique européen alimente la dynamique en faveur de la libéralisation financière. Progressivement donc, les conditions sont réunies pour un accord sur la libéralisation des mouvements des capitaux.

### *2.1 L'élan émanant de l'Acte Unique en faveur de la libéralisation des mouvements de capitaux*

L'accord sur le programme de mesures devant aboutir à l'achèvement du marché unique, concrétisé par l'Acte Unique en 1986, intervient au moment où la dynamique de la dérégulation compétitive déclenche la réforme des systèmes financiers domestiques des principaux États-membres décrite dans la partie précédente. L'attention des principaux acteurs impliqués dans l'élaboration des politiques financières en Europe reste focalisée sur ce processus de réforme domestique, c'est-à-dire sur la tentative de refaçonner les systèmes financiers domestiques de sorte à les inscrire dans la dynamique ascendante d'affirmation du marché international des capitaux.

Cela se reflète dans le fait que le livre blanc présenté par la Commission en 1985 ne fait pas de la libéralisation des mouvement des capitaux une partie centrale du programme de mesures devant achever le marché unique. Le livre blanc envisage une plus grande libéralisation des mouvements en question

---

<sup>885</sup> Grilli, 1989, p. 309.



mais n'esquisse qu'un nombre limité de mesures sans grande conséquence pour aller dans ce sens. Le document réitère la distinction juridique faite dans le traité entre la liberté de circulation des marchandises et des services et celle des capitaux (selon laquelle celle-là s'applique directement mais non celle-ci)<sup>886</sup>.

La Commission n'en reste pas là cependant. Durant les négociations de l'Acte Unique à la fin 1985 la Commission tente de convaincre les États-membres d'inclure la libéralisation des mouvements des capitaux dans le projet de l'Acte Unique. Mais l'opposition de plusieurs gouvernements, notamment celle des gouvernements français et italien<sup>887</sup>, signifie que pour ce qui concerne la libre circulation du capital, l'Acte Unique lui-même ne constitue pas un changement significatif. Le décalage avec le programme visant l'élimination des barrières non-tarifaires au commerce de marchandises et de services est patent.

Toutefois, l'Acte Unique génère un élan en faveur de l'intégration financière qui vient renforcer la dynamique déclenchée par les réformes des systèmes financiers domestiques. Cet élan provient principalement des acteurs qui sont à l'origine de l'Acte Unique lui-même, à savoir les grandes firmes industrielles et les hauts fonctionnaires préoccupés par la compétitivité de celles-ci face à leurs concurrentes américaines et japonaises. « The selling point of the single market vision, commente Daniel Mügge, was the building of an integrated economic space for the production and consumption of goods. Financial services mattered primarily insofar as they were conducive to this project »<sup>888</sup>.

L'ERT développe, en effet, le point de vue selon lequel l'intégration des systèmes financiers domestiques en un grand espace financier européen sera bénéfique pour la compétitivité internationale de l'industrie européenne dans la mesure où le renforcement de la concurrence entre firmes financières réduira le coût des services financiers et les taux d'intérêt pour les firmes industrielles<sup>889</sup>. Cette argumentation est reprise par la Commission dans les années qui suivent l'Acte Unique. Dans le rapport que celle-ci commande en 1988 sur les coûts de la non-Europe (le rapport Cecchini), il est estimé que les gains économiques à attendre de l'intégration financière pourraient atteindre jusqu'à un tiers des gains totaux découlant de l'achèvement du marché unique et contribuer à augmenter de 1,5% le PIB communautaire<sup>890</sup>. L'activisme des firmes industrielles ne se limite pas, par ailleurs, à la campagne pour faire inclure les services financiers dans le programme de directives. Dès 1984, l'ERT prend l'initiative de mettre en place l'European Venture Capital Association (EVCA – l'Association Européenne de Capital

---

<sup>886</sup> Abdelal, 2007, p. 66.

<sup>887</sup> Ibid, p. 67.

<sup>888</sup> Mügge, 2010, p. 53.

<sup>889</sup> Bieling, 2003, p. 215.

<sup>890</sup> Underhill, 1997, p. 106.

Risque) dans l'objectif de financer des projets industriels paneuropéens<sup>891</sup>.

## *2.2 Le quid pro quo franco-allemand sur la libéralisation des mouvements de capitaux*

La modification de la position française à l'égard de la libéralisation des mouvements des capitaux et le contexte engendré par l'Acte Unique créent les conditions nécessaires permettant l'adoption en juin 1988 de la directive rendant obligatoire la libéralisation de l'ensemble des différents types de mouvements des capitaux<sup>892</sup>. Cependant, l'adoption de cette directive donne l'occasion au gouvernement français de marchander des avancées dans le sens d'une plus grande « symétrie » dans le fonctionnement du SME et, à terme, l'adoption d'une monnaie unique permettant à la France de récupérer en partie la capacité à déterminer la politique monétaire dans l'espace européen<sup>893</sup>.

Bien qu'à partir de 1983 les élites économiques et les hauts fonctionnaires français considèrent que la libéralisation totale des mouvements des capitaux n'est plus qu'une question de temps<sup>894</sup>, le tournant financier français n'est pas encore achevé lors des négociations devant aboutir à l'Acte Unique en 1985. La politique macroéconomique de la désinflation compétitive, tout en ayant déjà porté des fruits en ce sens que l'inflation recule depuis quelques années, n'a pas encore permis d'éliminer le différentiel d'inflation avec l'Allemagne. La France enregistre en 1985 une inflation de 6% alors qu'en Allemagne ce pourcentage est de 3%<sup>895</sup>. La persistance de ce différentiel alimente la crainte du gouvernement et du Trésor en particulier que la libéralisation totale des mouvements des capitaux ne renforce les pressions spéculatives sur le franc et ne réduise encore davantage les marges d'autonomie dont ils disposent dans la conduite des politiques macroéconomiques. Le recours à l'encadrement du crédit, par ailleurs, ne prend définitivement fin qu'en 1987. Quant aux réformes du système financier, le processus de réforme de la Bourse de Paris libéralisant l'offre des services d'investissement n'intervient qu'en 1988 et le programme de privatisations franches n'est lancé qu'après la victoire de la droite aux législatives de 1986<sup>896</sup>. Le relâchement des contrôles des capitaux suite au tournant de 1983 ne commence qu'en 1985 et est

---

<sup>891</sup> Green-Cowles, 1995, p. 508.

<sup>892</sup> Les opérations de la balance courante sont libéralisées depuis la fin de l'UEP en 1958. Seule l'Allemagne libéralise, en même temps, les opérations de la balance du capital. Il s'agit donc, en 1988, de libéraliser essentiellement les opérations en question, et en particulier les mouvements de court-terme portant sur les échanges de titres et de devises.

<sup>893</sup> Les aspects concernant le SME sont traités dans le chapitre 7.

<sup>894</sup> Abdelal, 2006, p. 11.

<sup>895</sup> Coe-Rexecode, 2011, p. 21.

<sup>896</sup> « Privatisations franches » renvoie ici au fait qu'à partir de 1986 les actions avec droit de vote d'un ensemble de firmes sous contrôle public sont mises à la vente. Mais dès 1983, ces firmes se voient accorder le droit de vendre des actions sans droit de vote (les titres participatifs) afin d'assurer leurs besoins de financement.

progressivement poursuivi durant les trois années suivantes.

C'est donc au moment où le tournant financier français est près de s'achever que le gouvernement se montre disponible à un *quid pro quo* avec l'Allemagne sur la libéralisation des mouvements des capitaux. Entre l'automne 1986 et octobre 1987, la première vague de privatisations a lieu<sup>897</sup>. Celle-ci constitue un moment particulièrement important dans le processus de croissance de la capitalisation de la Bourse de Paris durant la décennie quatre-vingt. La France, par ailleurs, devance tous les autres pays européens (Grande Bretagne comprise) durant cette période pour ce qui est de l'émission d'actions. Les années 1986 et 1987 enregistrent un bond en avant considérable pour la Bourse de Paris. De 9,3 milliards de dollars d'actions émises en 1985, ce chiffre bondit à 19,87 en 1986 et à 26,26 milliards en 1987<sup>898</sup>. L'importance de l'attractivité de la place de Paris pour les investisseurs internationaux croît de façon proportionnelle à cette progression de l'émission d'actions. La libre circulation des capitaux est la mesure immédiate la plus importante pour renforcer cette attractivité. L'objectif des mesures prises par le gouvernement apparaît clairement en septembre 1987, lorsque le ministre des finances Édouard Balladur déclare que l'objectif de son gouvernement est de transformer la place de Paris en le principal marché financier en Europe<sup>899</sup>.

Cette déclaration a lieu en même temps que les accords de Bâle-Nyborg entre banquiers centraux et ministres des finances des États-membres. Ces accords entérinent et élaborent les détails d'une proposition franco-italienne faite en février de la même année, selon laquelle les gouvernements français et italien accepteraient de lever leur opposition à la libéralisation des mouvements des capitaux en échange d'un engagement de la part de l'Allemagne de modifier les règles du SME de façon à permettre le partage plus « symétrique » des efforts d'ajustement entre pays à monnaie faible (France et Italie notamment) et pays à monnaie forte (Allemagne et Pays-Bas)<sup>900</sup>. La directive est adoptée quelques mois plus tard, en juin 1988. Elle prévoit qu'au premier juillet 1990 toutes les restrictions aux mouvements des capitaux doivent être éliminées.

La directive prévoit également que la libéralisation doit s'appliquer selon le principe *erga omnes*, c'est-à-dire aussi bien pour les transactions entre les États-membres que pour celles entre un État-membre et un État extra-communautaire. Cette disposition est incluse suite à une opposition franco-allemande, qui reproduit dans le domaine financier le clivage entre les partisans d'une politique industrielle euro-

---

<sup>897</sup> Voir chapitre 6, partie 1.2.

<sup>898</sup> Steil, 1994, pp. 131-132.

<sup>899</sup> Goodman and Pauly, 1993, p. 74.

<sup>900</sup> Abdelal, 2007, pp. 68-69. En échange d'un accord sur la directive adoptée en juin 1988, les autorités allemandes s'engagent à intervenir plus tôt sur les marchés des changes pour soutenir les monnaies faibles et décourager les attaques spéculatives et de davantage coordonner leur politique de taux d'intérêts avec les autres États-membres.

mercantiliste s'appuyant sur un protectionnisme communautaire et les partisans d'une stratégie euro-libérale s'appuyant sur un régionalisme ouvert<sup>901</sup>. Pour la partie française, soutenue par la Commission, la directive ne doit pas inclure une obligation ferme d'application du principe *erga omnes*. Cela permettrait, par exemple en cas d'un accès de spéculation qui réactiverait l'effet de polarisation dollar-deutschemark<sup>902</sup>, de réintroduire des contrôles sur les transactions en provenance des États-Unis de façon à combattre la spéculation. Or, pour les responsables allemands, la libéralisation *erga omnes* permettrait de tester la solidité du SME face aux marchés. Moins le test des marchés serait entravé artificiellement par des contrôles, plus la crédibilité des politiques macroéconomiques des États-membres serait établie<sup>903</sup>. Derrière l'argument officiel il y a la conviction des responsables allemands que le renforcement des forces du marché accroîtra le pouvoir de la Bundesbank à déterminer les politiques macroéconomiques en Europe, ce qui par conséquent accroîtra la pression sur les gouvernements des pays à monnaie faible à prendre des mesures pour ajuster leurs économies.

### 3. La première vague de l'intégration financière européenne : protectionnisme et concurrence entre places financières européennes

Une fois que la libéralisation des mouvements des capitaux est décidée, l'enjeu devient la mise en place d'une infrastructure réglementaire permettant l'intégration effective des marchés des services financiers des États-membres. En effet, une première directive bancaire, adoptée en 1977, permettant l'établissement de filiales ou d'agences bancaires dans un autre État-membre que celui où la firme bancaire est initialement domiciliée, ne débouche pas sur l'élimination des obstacles au développement d'activités bancaires européennes. La directive soumet la création de filiales ou d'agences à l'autorisation et au régime réglementaire de l'État-membre d'accueil. Les États-membres ayant chacun son propre régime de supervision prudentielle, les banques doivent doter chaque filiale avec ses propres fonds propres réglementaires, ce qui élimine les potentiels avantages d'un développement européen pour les banques. Par ailleurs, les États-membres se montrent réticents à accorder des licences bancaires à des firmes d'autres États-membres. Ceux-ci pratiquent, de fait, un protectionnisme bancaire au service des objectifs de leurs politiques industrielles respectives, que ce soit dans un pays comme la France où cette

---

<sup>901</sup> Voir chapitre 3, partie 3.1, et chapitre 4, partie 2.

<sup>902</sup> Voir, chapitre 1, partie 3.2.1.

<sup>903</sup> Abdelal, 2007, p. 70.

politique est pilotée par un système financier sous contrôle public ou en Allemagne où ce rôle est dévolu aux grandes banques universelles de Francfort. Ce protectionnisme permet, ainsi, de maintenir l'épargne domestique sous le contrôle des élites économiques domestiques. Avant les directives qui suivent la libéralisation des mouvements des capitaux en 1988, l'espace financier européen reste fragmenté.

### *3.1 Les directives adoptées dans le sillon de l'Acte Unique*

La philosophie générale qui inspire l'Acte Unique (élimination des barrières non tarifaires à travers les principes de la reconnaissance mutuelle des réglementations nationales et de l'harmonisation minimale) est également mobilisée dans le domaine financier. De la même façon que la reconnaissance mutuelle dans le domaine commercial vise à empêcher les États-membres d'utiliser les réglementations nationales pour restreindre l'accès à leurs marchés domestiques aux firmes provenant d'autres États-membres, dans le domaine financier l'objectif est de contourner l'obstacle que constitue le maintien des prérogatives de supervision prudentielle et de réglementation sous contrôle des autorités du pays d'accueil.

La mise en œuvre du principe de la reconnaissance mutuelle dans le domaine financier prend la forme d'un « passeport unique » pour les firmes financières<sup>904</sup>. Ce « passeport unique » signifie que l'attribution d'une licence bancaire à une firme par les autorités de régulation de son État-membre d'origine la dispense de l'obligation d'obtenir une licence similaire dans chaque État-membre dans lequel elle entend établir des filiales ou des agences. De fait, alors, les États-membres sont contraints de reconnaître comme valables les cadres réglementaires des autres États-membres de la communauté pour les services financiers. Seule une harmonisation minimale de ces cadres est mise au point à l'échelle européenne. Ce principe s'étend à la supervision prudentielle. Celle-ci s'exercera par les autorités de régulation ayant délivré la licence bancaire unique, ce qui élimine le principe du contrôle par les autorités des États-membres d'accueil, ainsi que l'obligation faite aux filiales ou aux agences des banques dans les États-membres d'accueil de posséder leurs propres fonds propres réglementaires. Enfin, le troisième principe visant à éliminer les barrières à l'accès est la possibilité pour les firmes financières d'offrir directement, désormais, leurs services à des clients dans un autre État-membre que celui où elles sont présentes, sans passer par la création d'une filiale ou d'une agence dans le pays d'accueil.

La directive clé concernant les services financiers, et qui met en œuvre les principes décrits dans le paragraphe précédent, est celle concernant les activités bancaires. Elle remplace la directive de 1977

---

<sup>904</sup> Underhill, 1997, p. 107.

et est connue comme la deuxième directive bancaire<sup>905</sup>. Elle est accompagnée par deux autres directives, une définissant le mode de calcul des fonds propres réglementaires et une deuxième qui détermine les ratios de solvabilité que les firmes financières doivent respecter pour pouvoir obtenir une licence bancaire. Ces deux directives transposent en grande partie les accords élaborés dans le cadre du Comité de Bâle sur le contrôle bancaire<sup>906</sup>.

La directive bancaire contient, cependant, certaines dispositions agissant dans le sens de la préservation de la fragmentation des systèmes financiers européens. Une telle disposition est le maintien de la possibilité pour les États-membres d'accueil de fermer les filiales ou les agences de banques domiciliées et supervisées dans un autre État-membre dans la mesure où cela serait considéré comme une mesure d'intérêt général.

Une autre disposition de ce type est celle concernant les expositions significatives des banques à des emprunteurs uniques. En effet, l'un des traits les plus importants des systèmes financiers des États-membres dans lesquels domine le crédit bancaire au détriment des marchés de titres sont les liens très proches entre banques et firmes industrielles, ce qui se traduit souvent par des crédits très importants en volume. La Commission, soutenue par le gouvernement britannique, propose l'introduction de limites à ces expositions à des emprunteurs uniques en arguant que l'objectif est de favoriser la concurrence entre banques et d'améliorer les règles prudentielles. Mais les gouvernements français et allemands, dont les banques ont toujours des liens très étroits avec leurs clients industriels, s'y opposent et réussissent à préserver une marge de manœuvre importante pour leurs firmes. Cette opposition entre le gouvernement britannique et les gouvernements français et allemand est caractéristique du conflit politique qui sépare les gouvernements en fonction des contours de leurs systèmes financiers domestiques respectifs. Pour le gouvernement britannique et les opérateurs financiers de la City (principalement des banques d'investissement américaines et des firmes britanniques spécialisées dans les services d'investissement) dont il défend les positions dans ces négociations<sup>907</sup>, l'introduction de limites réglementaires aux expositions des banques à des emprunteurs uniques vise à libérer une partie importante du volume des opérations financières sur les marchés continentaux et à accroître la pression sur les firmes industrielles continentales pour qu'elles se tournent encore davantage vers le marché international des capitaux ; un

---

<sup>905</sup> Story and Walter, p. 259.

<sup>906</sup> Le Comité de Bâle est hébergé par la Banque des Règlements Internationaux (BRI) à Bâle (d'où son nom). Il est le forum international consacré à la coordination des normes et pratiques de supervision bancaire. Il est créé en 1974 par les gouverneurs des banques centrales se réunissant dans le cadre de la BRI suite à l'affaire de la faillite de la banque allemande Herstatt ayant entraîné la faillite d'autres banques dans plusieurs pays. Son apparition est concomitante avec l'internationalisation financière des années soixante-dix.

<sup>907</sup> Mügge, 2010, p. 58.

marché sur lequel ces opérateurs sont dominants et qui gravite très largement autour de la City. Pour les gouvernements français et allemand, il s'agit de préserver les structures et pratiques de marché qui permettent aux élites économiques domestiques d'orienter les stratégies de leurs champions nationaux.

Toutefois, en dehors de ces dispositions quelque peu protectionnistes, le contenu général de ces directives et plus largement l'objectif de la libéralisation des activités bancaires font l'objet d'un large consensus entre les États-membres, ce qui permet leur adoption rapide peu après l'accord sur la libéralisation des mouvements des capitaux, à savoir en décembre 1989. Ce large consensus s'explique de plusieurs façons. D'abord, la perspective d'une intégration effective des activités de banque de détail (services aux particuliers) a toujours été très faible. A ce jour, ce segment du marché des services financiers reste peu intégré à l'échelle européenne, au contraire de tous les autres segments<sup>908</sup>. Pour ce qui est des activités de banque de gros (services aux firmes), il en est autrement, mais les principales questions réglementaires (concernant principalement le ratio et le calcul des fonds propres réglementaires que doivent détenir les banques) ont déjà été réglées dans le cadre du Comité de Bâle et il est simplement question de les transposer en droit européen, ce qui soulève peu de désaccords. Les gouvernements s'accordent même pour permettre un calcul moins stricte des fonds propres réglementaires que celui prévu par l'accord conclu à Bâle afin de faciliter la tâche des banques françaises généralement sous-capitalisées à l'époque<sup>909</sup>.

Enfin, le consensus entre États-membres reflète la convergence des pratiques vers le modèle de banque universelle, et notamment la convergence entre les systèmes financiers français et allemand<sup>910</sup>. La directive prévoit en effet que le passeport unique pour les banques couvre à peu près tous les segments du marché des services financiers, à commencer par la collecte de dépôts et l'octroi de crédits, en passant par les transactions sur les instruments financiers (titres et dérivés), pour le compte de tiers ou pour leur propre compte, ou les activités de conseil. En d'autres termes, la directive bancaire ne limite pas le champ d'application du passeport unique dont jouissent les banques aux activités traditionnelles d'intermédiation bancaire, mais l'étend également aux activités d'investissement. Or, cette disposition de la directive menace la position de la City et des nombreuses firmes d'investissement ne disposant pas de licence bancaire qui y opèrent<sup>911</sup>.

---

<sup>908</sup> De Larosière, 2009, p. 72 ; Grossman and Leblond, 2011. Le rapport du groupe de haut niveau présidé par Jacques de Larosière fournit un tableau complet par activité financière. On y considère que les marchés monétaires (titres à court terme) sont très intégrés, les marchés obligataires (titres à moyen-long terme) considérablement intégrés, les marchés d'actions de plus en plus intégrés tout comme les activités bancaires de gros (services fournis à des clients importants comme les grandes firmes ou les investisseurs institutionnels). Le seul segment fragmenté en 2009 est le marché bancaire de détail.

<sup>909</sup> Story and Walter, 1997, p. 261.

<sup>910</sup> Underhill, 1997, p. 110.

<sup>911</sup> Le terme utilisé par la directive est celui d'« établissements de crédit », juridiquement distinct du terme « établissements



### *3.2 La libéralisation très partielle du marché des services d'investissement*

La directive bancaire de 1989 ne couvre que les établissements de crédit. Daniel Mügge rapporte que les négociateurs britanniques de la directive cherchent consciemment à dissocier les négociations concernant les services d'investissement de celles touchant aux banques, pensant ainsi protéger la City. Or, cette stratégie aboutit à un désavantage compétitif au détriment de la City. Seules les banques universelles jouissent sur la base de la directive bancaire du passeport unique qui leur permet de s'appuyer sur la licence qu'elles ont reçue des autorités de régulation de leur pays d'origine pour offrir des services d'investissement dans les autres États-membres. En clair, les grandes banques françaises et allemandes, qui ont déjà commencé à s'intéresser au marché international des capitaux et à déplacer vers la City leurs activités d'investissement<sup>912</sup>, peuvent librement concurrencer les firmes financières américaines et britanniques établies à la City, mais celles-ci ne peuvent pas jouir de la même liberté d'accès pour opérer sur les marchés continentaux des services d'investissement, alors en pleine expansion. Cette discrimination en faveur des banques continentales constitue l'une des mesures de protectionnisme réglementaire que cherchent à mobiliser les gouvernements français et allemand à l'époque pour défendre la compétitivité de leurs grandes banques universelles qui commencent à s'internationaliser. Elle suscite une réaction du gouvernement britannique, qui propose en 1989 l'élaboration d'une nouvelle directive pour les services d'investissement dans l'objectif d'éliminer l'avantage acquis par les banques universelles au détriment des firmes spécialisées dans les services d'investissement et de préserver les pratiques dominantes à la City et la compétitivité de celle-ci en tant que place financière internationale<sup>913</sup>.

Les enjeux de la libéralisation du marché des services d'investissement étant élevés, les négociations à propos des deux directives y ayant trait sont très laborieuses et cristallisent les conflits entre places financières européennes. Les deux directives en question sont d'abord la directive concernant les ratios de fonds propres réglementaires (qui couvre l'ensemble des firmes financières, pas seulement

---

financiers », qui couvre les firmes spécialisées (des « securities houses ») de la City et les banques d'investissement américaines. La différence tient au fait que les premiers disposent de l'autorisation de développer des activités d'intermédiation bancaire, mais pas les seconds.

<sup>912</sup> La BNP et Paribas déplacent à Londres au début des années quatre-vingt leurs opérations de services d'investissement. Quant aux grandes banques de Francfort, elles menacent les autorités allemandes durant la même période de partir à Londres si le système financier domestique n'est pas libéralisé (Goodman and Pauly, 1993, p. 64). La Deutsche Bank déplace à Londres ses opérations de services d'investissement en 1984 (Story, 1997, p. 257) et rachète une « merchant bank » (Morgan Grenfell) en 1990.

<sup>913</sup> Brown, 1997, p. 125.

les établissements de crédit) et ensuite une directive spécifique aux services d'investissement (DSI). La première doit fournir l'harmonisation réglementaire minimale à partir de laquelle appliquer le principe de la reconnaissance mutuelle et du passeport unique à travers la deuxième<sup>914</sup>.

Or, les préférences des parties en négociation sont assez éloignées<sup>915</sup>. Les négociateurs britanniques, relayant les préférences des banques d'investissement américaines et des « merchant banks » britanniques, visent à obtenir un passeport unique tout en limitant au minimum l'harmonisation réglementaire. L'avantage compétitif de la City est en effet perçu comme reposant en grande partie sur un cadre réglementaire relativement laxiste et tout renforcement du caractère contraignant de ce cadre signifierait des coûts supplémentaires pour les firmes basées à la City.

La partie allemande défend une position médiane. D'un côté, l'objectif de promotion de Francfort en tant que place financière internationale adopté par les autorités publiques au tournant des années 1990 est un facteur encourageant une attitude hostile envers la City. De même, la tradition dominante en matière financière du modèle de la banque universelle signifie que les grandes banques de Francfort sont les principales bénéficiaires de la discrimination introduite par la seconde directive bancaire. De plus, le cadre réglementaire allemand étant plus stricte que le cadre britannique réglementant les activités d'investissement, notamment en ce qui concerne les fonds propres réglementaires, les banques universelles allemandes ont intérêt à une harmonisation plutôt contraignante (davantage « maximale » que « minimale » par conséquent) qui oblige les firmes domiciliées à la City d'augmenter leurs ratios de solvabilité et leur occasionnant ainsi des coûts supplémentaires. D'un autre côté, les grandes banques allemandes sont les banques continentales les plus présentes à Londres, y jouissant d'une position relativement solide. La Deutsche Bank a même des visées pour s'établir durablement à Wall Street. Celles-ci sont, par conséquent, réticentes à la persistance de mesures protectionnistes segmentant l'espace financier européen, ce qui les pousse à se solidariser de l'attitude libre-échangiste de la City.

La partie française, en revanche, se situe à l'autre extrémité du spectre des positions. Les champions bancaires français sont, pour la plupart, toujours sous contrôle public (tel est le cas de la BNP et du Crédit Lyonnais par exemple, les banques qui constituent le fer de lance de la tentative de créer des banques universelles européanisées à l'image de leurs concurrentes allemandes<sup>916</sup>). Leur stratégie se situe dans une certaine continuité avec le dirigisme financier de la période précédente. Ainsi, le développement des marchés domestiques de titres, la pièce maîtresse de la stratégie financière française à l'époque, n'est

---

<sup>914</sup> Mügge, 2010, p. 60.

<sup>915</sup> Ibid, pp. 58-63 ; Underhill, 1997, pp. 111-115.

<sup>916</sup> Marois, 1997, p. 184.

pas conçu dans le but de permettre l'arrivée de firmes financières étrangères ; ces marchés doivent rester sous le contrôle des firmes domestiques et faciliter la transformation des banques françaises en banques universelles<sup>917</sup>. Cela à la fois limite l'attrait exercé par la City sur les grandes banques françaises et aligne leurs objectifs sur celui de la promotion de Paris en tant que la place financière internationale. Cette orientation de la politique financière française correspond également à la faible présence des banques françaises à la City. Alors que la Deutsche Bank, par exemple, y joue un rôle de premier plan, les banques françaises sont des acteurs marginaux au début des années quatre-vingt-dix sur les marchés internationaux domiciliés à la City. La stratégie consistant à contraindre la City à travers une harmonisation « maximale » n'est donc pas contradictoire pour elles, comme elle l'est pour les banques allemandes. Enrayer l'attractivité de la City pour les investisseurs et les firmes françaises constitue donc un objectif fondamental pour la partie française. « The French dispute with the British, in contrast, résumé Daniel Mügge, focused on where services could be provided. While competitive struggles were at the root of both disputes, they showed that French banks remained more wedded to their home markets than their German counterparts [...] The aim was to repatriate the trading of French securities from London [...] where almost a third of it had migrated »<sup>918</sup>.

Les négociateurs français défendent ainsi l'adoption de deux dispositions principales, qu'ils réussissent à faire figurer dans la version finale de la directive, toutes deux combattues par leurs homologues britanniques avec l'appui des négociateurs allemands. La philosophie générale de ces dispositions consiste à élaborer une réglementation assez contraignante pour encadrer le fonctionnement des marchés de titres européens, par opposition à l'approche britannique qui vise à l'harmonisation réglementaire la moins contraignante possible pour les grandes banques internationalisées, lesquelles sont les principaux opérateurs de la City. Comme souligné par Pierre-Cyrille Hautcoeur, Paul Lagneau-Ymonet et Angelo Riva, cette opposition entre « les dispositifs d'échange opaques, et [...] les Bourses plus transparentes et régulées » est une constante de l'histoire financière du capitalisme. « Les plus gros opérateurs professionnels ont toujours intérêt à échanger sur un marché opaque, dans la mesure où ils tirent le meilleur parti d'une information qu'ils peuvent ne pas dévoiler aux autres intervenants. Ils ont donc un intérêt structurel à l'institutionnalisation de l'opacité des transactions, qu'ils promeuvent en célébrant l'autorégulation et l'ordre spontané des marchés »<sup>919</sup>.

La première disposition défendue par les négociateurs français est celle du principe de

---

<sup>917</sup> Mügge, 2006, p. 1005.

<sup>918</sup> Mügge, 2010, p. 59 et p. 63.

<sup>919</sup> Hautcoeur, Lagneau-Ymonet et Riva, 2010, pp. 298 et 303.

« concentration »<sup>920</sup>, qui stipule que les États-membres peuvent exiger que les transactions sur titres ayant lieu dans leur juridiction doivent se faire sur un/e marché/bourse régulé/e. Cette disposition vise clairement les grandes firmes financières opérant depuis la City. A Londres, la pratique des transactions de gré à gré (« Over The Counter trading » - une transaction effectuée de façon privée entre deux parties) est très courante. Elle est particulièrement appréciée par les grandes banques d'investissement. Celles-ci en tirent un avantage en raison de leur taille et du grand nombre de leurs clients. Elle leur permet de pratiquer l'internalisation des transactions, c'est-à-dire d'exécuter les ordres d'achat ou de vente de leurs clients sur leur propre compte, sans passer par l'intermédiaire d'une Bourse centralisant l'offre et la demande pour l'ensemble des acteurs du marché concerné. L'opacité concernant les termes des transactions ainsi exécutées, qui découle de la pratique de l'internalisation, permet de limiter la concurrence d'une manière qui profite aux plus grandes firmes impliquées dans le négoce de titres et de leur procurer un avantage compétitif. L'insertion du principe de « concentration » vise à les empêcher d'importer sur le marché français cet avantage compétitif et, *in fine*, de limiter leur entrée sur celui-ci.

La deuxième disposition est celle du principe de transparence<sup>921</sup>. Elle est étroitement liée à la première. Il s'agit d'obliger les parties impliquées dans une transaction de rendre publiques très peu de temps après la conclusion de la transaction les informations (le prix, le volume de titres échangés, et ainsi de suite) la concernant. Ce type de disposition réglementaire est en place à Paris mais pas à la City à l'époque. Une des raisons pour lesquelles la City avait attiré un volume important des transactions en titres européens tient au fait que l'absence d'obligations découlant du principe de transparence permet l'échange d'un grand volume de titres sans que cela affecte leur cours sur le marché. A nouveau, les grandes banques d'investissement – y compris les banques universelles continentales comme la Deutsche Bank ayant des activités internationales d'investissement importantes – apprécient particulièrement l'absence d'obligations de transparence.

Les objectifs contradictoires des principaux gouvernements conduisent à une libéralisation très partielle du marché des services d'investissement. L'accord n'intervient qu'en 1993, quatre ans après l'adoption de la directive bancaire, et l'entrée en vigueur des deux directives s'appliquant aux services d'investissement est différée à janvier 1996<sup>922</sup>. L'implémentation des directives sur les services d'investissement dans les États-membres est loin d'être optimale. Les dispositions protectionnistes défendues par les négociateurs français figurent dans la directive DSI, et les entorses au principe du

---

<sup>920</sup> Underhill, 1997, pp. 114-115.

<sup>921</sup> Mügge, 2010, p. 63.

<sup>922</sup> Story and Walter, 1997, p. 266.

contrôle par les autorités de régulation du pays d'origine sont très nombreuses. Dans la pratique, il apparaît vite que les directives sur les services d'investissement « are infused with political concessions serving to protect national competitive positions rather than to underpin the efficiency and stability of the wider European market »<sup>923</sup>.

### *3.3 L'aiguïsement de la concurrence entre Londres, Paris et Francfort suite à la première vague de directives financières*

L'impact immédiat de la libéralisation totale des mouvements des capitaux en 1990 et, dans la foulée de celle-ci, de la première vague de l'intégration financière européenne est l'aiguïsement de la concurrence entre places financières européennes. Cette concurrence prend durant les années quatre-vingt-dix la forme d'une course au rattrapage de la City par Paris et Francfort, qui entretiennent encore à cette époque l'ambition de dépasser la City pour devenir la principale place européenne. Tous les acteurs de cette concurrence anticipent que l'intégration financière européenne stimulera la centralisation des activités financières dans une des places financières de l'UE.

Paris et Francfort voient la création, en 1992 et en 1993, d'associations réunissant à la fois les pouvoirs publics, les grandes firmes financières nationales mais également les plus importants émetteurs de titres de la place, chargées de promouvoir auprès des investisseurs internationaux leur place financière nationale respective.

En 1993 est ainsi créée l'association Paris Europlace. Selon Arnaud de Bresson, le délégué général de l'association, sa création « est le résultat de la conscience accrue de l'importance d'une place dynamique et de la nécessité de réagir face à la concurrence des centres financiers internationaux »<sup>924</sup>. Elle regroupe des institutions publiques (Trésor, Banque de France et les régulateurs financiers), la Mairie de Paris et la région Île-de-France, la Caisse des Dépôts, la Bourse de Paris ; des associations sectorielles (Fédération Bancaire Française) ; et des grandes firmes à titre individuel, aussi bien financières qu'industrielles en leur qualité d'émetteurs principaux de titres négociés sur la place parisienne. Le premier président de son conseil d'orientation est le vice-président du CNPF de l'époque, Ernest-Antoine Seillière<sup>925</sup>. Parmi ses principaux objectifs à ses débuts figure l'accélération de l'ouverture internationale

---

<sup>923</sup> Steil, 1994, p. 155.

<sup>924</sup> De Bresson, 2000, p. 1.

<sup>925</sup> Tovi, 1995 ; Choppin-Ansidei, 2000, p. 16. Seillière est un héritier du sidérurgiste François de Wendel, reconverti dans la banque d'investissement à travers la Cie Générale d'Industrie et de Participation, qui fusionne en 2002 avec une autre

de Paris, aussi bien afin d'y accueillir davantage de firmes financières étrangères que pour placer un volume croissant de titres français auprès des investisseurs internationaux, mais également le doublement du ratio de la capitalisation boursière parisienne rapportée au PIB français à l'horizon de l'an 2000<sup>926</sup>.

Ces objectifs appellent un ajustement des pratiques de « gouvernement d'entreprise » – une notion qui se généralise durant les années quatre-vingt-dix et qui renvoie à la protection des droits des investisseurs financiers<sup>927</sup>. Le renforcement des principes qui en découlent est considéré comme une mesure devant accroître l'attractivité de la place parisienne. Il s'agit, autrement dit, de donner des gages aux investisseurs étrangers. Le deuxième président de Paris Europlace, Marc Viénot (qui remplace son prédécesseur lorsque celui-ci prend la tête du CNPF en 1997), à l'époque PDG de la Société Générale, préside les délibérations de deux groupes de grands patrons, chargés conjointement par le CNPF/MEDEF et l'AFEP en 1995 puis en 1999 de formuler des propositions pour améliorer l'attractivité de la place parisienne. Les rapports Viénot<sup>928</sup> débouchent en 2001 sur la loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE) qui renforce la protection des investisseurs et les règles de transparence concernant le fonctionnement des firmes cotées. Un troisième rapport<sup>929</sup> est produit en 2002 sous la responsabilité du successeur de Viénot à la tête de la Société Générale, Daniel Bouton, qui débouche sur une deuxième loi (la loi de sécurité financière – LSF) un an plus tard. La nouvelle loi renforce les pouvoirs des autorités de contrôle des marchés de titres et les obligations des firmes en matière de transparence de l'information financière.

Ces lois et les changements dans les pratiques des firmes cotées qui découlent des préconisations des rapports Viénot et Bouton constituent le volet réglementaire des mesures prônées par Paris Europlace. En outre, l'association milite constamment depuis sa création pour l'ajustement du cadre fiscal ainsi que pour la création de fonds de pension autochtones de façon à pouvoir davantage canaliser l'épargne française vers les marchés de titres et moins vers les placements immobiliers<sup>930</sup>.

---

holding détenue par une membre de la famille pour devenir Wendel Investissement.

<sup>926</sup> Tovi, 1995.

<sup>927</sup> Il s'agit de proscrire les pratiques désignées comme relevant du « délit d'initiés », de renforcer la présence dans les conseils d'administration d'administrateurs indépendants (non-désignés par le PDG) et d'accroître la transparence sur les comptes des firmes cotées ainsi que le volume d'informations financières communiquées aux investisseurs. Cette question du « gouvernement d'entreprise », plus spécifiquement les droits respectifs des actionnaires et des dirigeants des firmes cotées lors d'une OPA, va susciter un débat très clivant à partir de 2003, qui divisera les élites économiques selon la ligne de clivage opposant les pôles industrialiste et libéral-orthodoxe. Cf. chapitre 6, partie 2.

<sup>928</sup> AFEP-CNPF, 1995 ; AFEP-MEDEF, 1999. Les deux rapports contiennent la liste des PDGs ayant participé à l'élaboration des propositions qui y sont formulées. La composition des deux groupes de PDGs indique la représentativité du groupe par rapport à l'ensemble des grandes firmes cotées françaises et les deux pôles élitaires.

<sup>929</sup> AFEP-MEDEF, 2002.

<sup>930</sup> Fradin, 2001. Dans son rapport de janvier 2014 sur la compétitivité de la place parisienne (Paris Europlace, 2014), l'association réitère à nouveau ses griefs permanents quant au « cadre fiscal lourd et instable et [le] niveau élevé des prélèvements obligatoires », le « faible appétit des particuliers pour le risque financier [...] qui ne contribue pas à la

L'équivalent allemand de Paris Europlace, l'association Finanzplatz Deutschland, est créée en 1992, et regroupe la même gamme d'acteurs que l'association française<sup>931</sup>. Sa création intervient suite à la publication en janvier de la même année par le ministre des finances allemand de l'époque, Theo Waigel, d'un document détaillant une stratégie pour transformer Francfort en place financière internationale. Le document en question est le fruit de discussions tenues entre le ministre, la Bundesbank et les firmes de la « coalition de Francfort » à partir de janvier 1990<sup>932</sup>. Il débouche en 1994 sur une « loi de promotion des marchés financiers » qui *grosso modo* introduit les mêmes innovations législatives que celles proposées dans les rapports Viénot (création d'une autorité de contrôle des marchés de titres, de l'infraction pénale du « délit d'initié » et d'obligations de transparence comptable).

En dehors de l'adoption de ces mesures d'attractivité, la stratégie allemande pour renforcer le statut de place financière internationale de Francfort est centrée sur l'obtention par celle-ci du siège de la future Banque Centrale Européenne. Francfort, en tant que lieu de localisation du siège de la Bundesbank et en raison de la position de force dans laquelle se trouve le gouvernement allemand dans les négociations à propos de l'union monétaire, est la favorite pour l'obtenir. Le gouvernement allemand et la « coalition de Francfort » considèrent à l'époque que le fait que la Grande Bretagne se tienne à l'écart de la monnaie unique offre une fenêtre d'opportunité peut-être unique pour remplacer la City en tant que principale place européenne<sup>933</sup>.

Les efforts de Paris et de Francfort pour rattraper la City produisent quelques succès limités. La Bourse de Londres, notamment, ne réussit pas à maintenir la mainmise établie durant les années quatre-vingt sur le commerce des actions des grandes firmes continentales. Ce commerce est progressivement rapatrié à Paris et à Francfort durant les années quatre-vingt-dix<sup>934</sup>. Un autre signe que la City ne réussit pas à maintenir sa position de centre paneuropéen pour le marché des actions des grandes firmes

---

liquidité des marchés de capitaux » (p. 6) et dénonce le projet de taxe sur les transactions financières (p. 3).

<sup>931</sup> Cassis, 2006, p. 371-372. L'association adopte un nouveau nom en 2003 (Finanzstandort Deutschland). Elle cesse ses activités en 2011.

<sup>932</sup> Story, 1997, p. 265.

<sup>933</sup> La concurrence entre places financières se mène également dans le domaine des bourses. Le développement des marchés de titres donne une prime aux bourses qui concentrent le plus grand volume de liquidités, en accueillant à la cote le plus grand nombre de firmes avec le plus grand nombre de titres émis, ce qui stimule une course à la capitalisation la plus volumineuse. Son corollaire est « une tendance forte et désormais inéluctable à la concentration des [bourses] existantes [prolongeant] les mouvements de fusion entre marchés régionaux [sub-nationaux] » (Choppin-Ansidei, 2000, pp. 19-20). C'est ainsi qu'Euronext (fusion des bourses parisienne, amsterdamoise, bruxelloise et lisboète) est créée en 2000, suite à la tentative de fusion avortée entre LSE et Deutsche Börse en 1998 (un projet plébiscité par les grandes firmes financières de la City et de Francfort). Cette concurrence a été résumée par le terme de « bataille des bourses ». Je ne poursuis pas ce fil dans plus de détail ici car la consolidation boursière a une histoire assez complexe qui peut difficilement être résumée dans un chapitre plus général sur l'intégration des systèmes financiers européens. Le lecteur intéressé peut consulter *The Economist* (2001, 2005 et 2006a).

<sup>934</sup> Cohen (Norma), 1995 ; *The Economist*, 2001.



européennes est le fait qu'à partir de 1996, le nombre de nouvelles demandes de cotation à la LSE commence à décliner au profit de Paris et de Francfort. Alors qu'en 1996, quelques 430 nouvelles firmes sont admises à la cote à la LSE contre environ 80 à Paris et Francfort, deux ans plus tard la LSE admet environ 230 firmes contre 130 à Paris et 70 à Francfort<sup>935</sup>. Cette tendance à l'affaiblissement relatif de la City dans le segment du marché des actions européennes semble se poursuivre durant les années qui précèdent la crise financière de 2008. En 2008, la principale capitalisation boursière européenne est celle d'Euronext, avec 1 599 milliards d'euros, devançant de peu la LSE dont la capitalisation s'établit à 1 513 milliards, la Deutsche Börse se situant loin derrière avec 800 milliards<sup>936</sup>.

#### 4. La restructuration de la finance européenne durant les années quatre-vingt-dix

Malgré la persistance de barrières protectionnistes empêchant la libéralisation totale des marchés européens des services financiers, la première vague d'intégration financière en Europe permet une ouverture partielle des systèmes financiers des États-membres. Les contrôles des capitaux sont abolis en même temps que le traité de Maastricht est signé, le développement d'activités bancaires transfrontalières est significativement facilité par rapport à ce que permettait la première directive bancaire de 1977 et même les activités d'investissement connaissent un début de libéralisation avec la création à travers la DSI d'un passeport unique pour les firmes spécialisées dans les services d'investissement. Cette première brèche va agir comme un stimulant accélérant le processus de restructuration de la finance européenne dans la période post-champions nationaux.

Un deuxième stimulant durant les années quatre-vingt-dix va être la pression émanant de la « consolidation des principales industries bancaires concurrentes de l'Europe »<sup>937</sup>, et notamment de l'industrie bancaire américaine. A la fin de la décennie sont réalisées des méga-fusions qui créent des géants bancaires internationaux sur le modèle de la banque universelle<sup>938</sup>. Selon Esther Jeffers et Olivier

---

<sup>935</sup> Laslett, 2000, p. 67.

<sup>936</sup> De Bresson, 2009, p. 56.

<sup>937</sup> Jeffers et Pastré, 2005, p. 21.

<sup>938</sup> Deux de ces fusions ont lieu en 1998 : BankAmerica fusionne avec NationsBank pour créer Bank of America et Citicorp fusionne avec Travelers Group pour créer Citigroup (la plus grande opération de concentration jamais réalisée jusque là créant la plus grande firme financière mondiale à l'époque ; Martin, 1998). Enfin, en 2000, la Chase Manhattan Bank fusionne avec JP Morgan pour créer JP Morgan Chase. Ces trois fusions sont simplement les plus importantes opérations de concentration dans l'industrie bancaire américaine durant les années quatre-vingt-dix. Jusqu'alors, la législation et les régulateurs américains sont réticents au développement de banques universelles sur le modèle européen. C'est la fin de cette réticence qui permet la consolidation de l'industrie bancaire américaine.

Pastré, les seuls résultats trimestriels de la plus grande firme financière américaine au début des années deux mille, Citigroup, suffiraient pour financer l'acquisition de quasiment n'importe quelle firme financière européenne. Les auteurs envisageaient au début des années deux mille différents scénarios de développement pour l'industrie bancaire européenne, dont celui qu'ils appelaient « la razzia américaine » dans lequel les grandes banques américaines acquerraient l'une après l'autre les grandes firmes financières européennes.

#### *4.1 L'insertion de la finance européenne dans le marché international des capitaux et l'émergence de champions financiers européens*

Pendant que l'infrastructure réglementaire évolue dans le sens de la libéralisation, les besoins accrus de financement des États-membres, dus à l'accumulation accélérée de déficits budgétaires, facilitent le développement qualitatif des marchés de titres à travers les privatisations et l'émission d'obligations publiques. Ces deux développements agissent durant les années quatre-vingt-dix (notamment durant la période de transition vers l'union monétaire entre 1997 et 2003) dans le sens d'une restructuration profonde de la finance européenne. D'un assemblage hétéroclite de systèmes financiers conçus pour appuyer des stratégies industrielles nationales dans des économies relativement fermées, le paysage financier européen évolue vers une structure qui reflète le passage progressif à un capitalisme européen intégré et ouvert sur l'extérieur. Deux tendances lourdes marquent alors la restructuration de la finance européenne : une première au développement des activités d'investissement et à l'insertion dans le marché international des capitaux ; puis une deuxième à la consolidation de l'industrie bancaire dans l'objectif pour chaque État-membre de positionner quelques uns de ses champions financiers dans le marché unique financier en voie de constitution.

Les économistes Raghuram Rajan et Luigi Zingales ont montré qu'il existe durant le vingtième siècle une corrélation empirique étroite entre la mobilité internationale des capitaux et le degré de développement des marchés de titres (qu'ils désignent par le terme « arm's length finance » par opposition à la finance de banque désignée comme « relationship-based finance »)<sup>939</sup>. Les années 1930-1970, marquées par la fermeture des économies nationales aux flux internationaux de marchandises et de capitaux, voient également le reflux des marchés de titres un peu partout dans le monde, y compris aux États-Unis. L'internationalisation croissante à partir du tournant américain de 1975 en matière financière

---

<sup>939</sup> Rajan and Zingales, 2003a ; pour une application spécifique au cas européen, Rajan and Zingales, 2003b.

inaugure une nouvelle période de développement de ces marchés.

Rajan et Zingales ont recours à une explication d'économie politique pour expliquer cette corrélation. Ils postulent que l'ouverture commerciale et financière favorise l'entrée sur le marché des concurrents étrangers. Ceux-ci, afin de pouvoir concurrencer les grandes firmes domestiques établies (les « incumbents ») sur un pied d'égalité, sont favorables au développement des marchés de titres, sur lesquels l'obtention et l'octroi de financements ne passe pas par les relations privilégiées qui lient les dirigeants des grandes firmes industrielles et financières domestiques entre elles. Dans une économie de finance de marché, chaque émetteur de titres est obligé de convaincre les investisseurs du bien fondé de leur placement par la publication d'informations financières, qui ne peuvent plus rester dans l'opacité garantie par un système fondé sur la finance de banque, où les informations en question transitent de dirigeant à dirigeant. Le développement des marchés des titres élimine ainsi l'un des avantages compétitifs dont disposent les firmes financières domestiques établies. Le développement des marchés de titres sous la pression des concurrents étrangers ouvre également de nouvelles possibilités pour des potentiels concurrents domestiques jusqu'alors exclus des réseaux fermés reliant les firmes industrielles et financières établies entre elles. Les firmes financières établies sont par ailleurs contraintes de se développer elles aussi sur ces marchés, voire d'aller chercher sur les marchés de titres étrangers de nouvelles sources de revenus, déclenchant à leur tour dans les marchés étrangers le même mécanisme. L'accroissement de la concurrence va ainsi de pair avec le développement des marchés de titres. « Arm's length markets [...] develop under the pressure of outsiders. The conditions that level the playing field for outsiders tend also to level the playing field for insiders and increase the level of competition. In this sense, the European Union effort to integrate markets has been a natural force in favor of the expansion of arm's length markets »<sup>940</sup>.

La perspective de l'arrivée de l'euro renforce davantage l'impact de ce mécanisme à partir de 1997. En éliminant le risque de change, l'euro élimine un obstacle supplémentaire à l'intégration effective des marchés européens des services financiers et favorise donc l'entrée des concurrents sur les marchés des différents États-membres.

Ce mécanisme joue en particulier en faveur des grandes banques d'investissement new-yorkaises et les divers fonds de placement qui foisonnent depuis les années quatre-vingt à New York. De plus en plus de grandes firmes continentales sont cotées à la New York Stock Exchange (NYSE – Alcatel en

---

<sup>940</sup> Rajan and Zingales, 2003b, p. 36. Comme présenté dans la partie précédente, durant la même période des réformes réglementaires en France et en Allemagne renforcent l'obligation de transparence des informations financières concernant les firmes émettrices de titres.

1992, Daimler-Benz et Rhône-Poulenc en 1993, Axa en 1996<sup>941</sup>) et se tournent vers les banques américaines pour y assurer le placement de leurs titres. De même, l'augmentation des capitalisations boursières en Europe durant les années 1993-2006 va de pair avec une insertion croissante dans le marché international des capitaux. La capitalisation boursière française passe ainsi de 30% du PIB en 1990 à 103% en 2000, puis à 105% en 2007, le pic de cet indicateur depuis le renouveau de la Bourse de Paris. En Allemagne, ces ratios s'établissent à 19% en 1992, 66% en 2000 (le pic) et 58% en 2007<sup>942</sup>. A la fin 2002, selon les calculs de la Banque de France, 17% des actions du CAC40 sont détenues par des résidents de la zone euro, 6,3% par des résidents britanniques et 12,7% par des résidents américains<sup>943</sup>. Le même processus d'internationalisation est perceptible dans les activités des banques des États-membres continentaux durant la même période, une internationalisation qui se cantonne aux activités d'investissement. Alors qu'en 1997, seulement 20% des prêts interbancaires dans la zone euro sont contractés entre deux banques provenant de deux États-membres différents, ce pourcentage augmente à près de 30% en 2003. Ce sont surtout les titres émis par des firmes non-financières qui s'internationalisent le plus rapidement : ceux-ci sont détenus à plus 40% par des banques non-domestiques en 2003, alors que le pourcentage n'est que de 20% en 1997. En revanche, les crédits bancaires accordés à des firmes industrielles d'un autre État-membre restent stables à 5% du total<sup>944</sup>.

Le développement des marchés de titres modifie progressivement le périmètre d'activité des banques universelles continentales. Les spécialistes d'économie bancaire ont pu parler de « Nouvelle Économie Bancaire » à ce propos<sup>945</sup>. Le fait le plus marquant est le recul du crédit bancaire dans les bilans des banques, indiquant la distance qui s'introduit entre les banques et leurs clients traditionnels. Du côté de l'actif des bilans, l'octroi des prêts passe en France de 84% en 1980 à 38% en 2002 puis à 30,3% en 2007. Du côté du passif, la part des dépôts passe de 73% à 27% puis à 23,5%. De façon correspondante, la part des titres augmente. Ceux-ci passent de 5% de l'actif des bilans bancaires en 1980 à 47% en 2002 puis à 56% en 2007. Dans le passif, les pourcentages correspondants sont 6%, 52% et 62%<sup>946</sup>.

---

<sup>941</sup> Mügge, 2006, p. 1008.

<sup>942</sup> Données Banque Mondiale. La plus faible capitalisation allemande s'explique par la plus grande propension des firmes allemandes entre 1994 et 2003 à avoir recours aux marchés des obligations plutôt que des actions (données CESifo) pour obtenir des financements externes, ainsi qu'au volume plus faible des privatisations en Allemagne en comparaison avec la France.

<sup>943</sup> Banque de France, 2004, p. 41.

<sup>944</sup> ECB, 2004, p. 11.

<sup>945</sup> Pastré, Blommenstein, Jeffers et de Pontbriand, 2005. Voir aussi Plihon, Couppey-Soubeyran et Saïdane, 2006.

<sup>946</sup> Ibid, p. 29 et Autorité du Contrôle Prudentiel, 2012. Ces chiffres concernent l'ensemble des opérations ayant lieu en France, et non pas l'ensemble des opérations des banques françaises. La part des titres dans le bilan de ces dernières est sans doute moins élevée.

Cette tendance à l'accroissement de l'importance des titres dans les bilans bancaires ne s'accompagne pas, cependant, par une éclosion de firmes financières spécialisées dans les services d'investissement dans les États-membres continentaux. Au contraire, il s'accompagne d'un processus de diversification des métiers exercés par les principales banques commerciales, et bien souvent, notamment en France (cf. encadré 2), par l'acquisition par celles-ci de banques d'investissement ou, pour celles comme les grandes banques universelles allemandes ayant déjà des départements spécialisés dans les services d'investissement, par le développement de ces activités en leur sein. C'est donc la généralisation de la banque universelle qui est la tendance dominante, et durant les années quatre-vingt-dix elle concerne également les banques commerciales britanniques, lesquelles après le « big bang » se ruent sur la City et rachètent des « merchant banks ».

La deuxième tendance lourde caractérisant la restructuration de la finance européenne est le processus de consolidation qui a lieu, notamment au moment du passage à l'euro. Entre 1980 et 2002, le nombre de banques diminue de plus d'un tiers dans l'ensemble de l'UE et de près de moitié en France<sup>947</sup>. Cette diminution se concentre dans la période qui voit le passage à l'euro. Entre 1997 et 2003, le nombre de banques diminue de 35% en Allemagne, 21% en Grande Bretagne et 25% en France<sup>948</sup>. Cette diminution est marquée par certaines opérations de concentration impliquant deux poids lourds du secteur financier (des « méga-fusions » autrement dit, cf. encadré 2 pour la France). Le résultat de ce processus de consolidation est qu'entre 1997 et 2003, la taille moyenne des banques de la zone euro double<sup>949</sup>. Cependant, comme durant la période des champions nationaux industriels, cette consolidation se fait essentiellement dans les cadres nationaux. Olivier Pastré et Esther Jeffers ont estimé en 2005 que plus de 80% des opérations de concentration ayant eu lieu jusque-là avaient impliqué des banques d'un même État-membre.

#### Encadré 2

*Du fiasco du Crédit Lyonnais aux recompositions de la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix :  
les tendances à la diversification et à la concentration des firmes financières en France*

Les restructurations enclenchées par la première vague de la libéralisation financière européenne ont des répercussions jusqu'aux sommets de l'industrie bancaire française. Le nombre des grands groupes

<sup>947</sup> Ibid, p. 70.

<sup>948</sup> European Central Bank, 2004, p. 33.

<sup>949</sup> ECB, 2004, p. 8.

bancaires à capitaux français passe de 100 en 1995 (dont 34 publics) à 32 seulement huit ans plus tard (dont aucun public) et le nombre de firmes d'assurance de 12 à 7<sup>950</sup>.

L'échec de la tentative menée par le Crédit Lyonnais de devenir la Deutsche Bank française crée durant les années quatre-vingt-dix, en plein contexte de consolidation des industries financières européennes et de diversification des activités des banques commerciales continentales, une situation très fluide en France. La principale bénéficiaire en est la BNP ; le Crédit Agricole est le deuxième grand gagnant parmi les firmes bancaires.

La BNP est privatisée en 1993 et dirigée pendant plus de dix ans par Michel Pébèreau. Ancien élève de Polytechnique et de l'ÉNA, inspecteur des finances, Pébèreau est tout autant impliqué dans la restructuration de la finance française que Jean-Yves Habérier. Il est directeur de cabinet du ministre des finances René Monory de 1978 à 1980 et participe, à ce titre, directement à l'élaboration du plan Monory de 1978 visant à stimuler le marché des actions par des incitations fiscales. Il est à la direction du Trésor de 1980 à 1982, puis en 1986 s'occupe de la privatisation du Crédit Commercial de France (CCF) dont il devient PDG jusqu'en 1993, lorsque la droite revenue au pouvoir lui confie la privatisation de la BNP. Son rôle dans la transformation de la BNP en un champion bancaire surpuissant lui vaut d'être généralement considéré durant les années deux mille comme le banquier le plus puissant de France. Il préside en 2006 la commission qui élabore le « rapport Pébèreau » sur la dette publique<sup>951</sup>. Il joue un rôle incontournable en 2008 dans l'élaboration du plan de soutien bancaire, en même temps qu'il est un conseiller officieux très écouté du président de la république Nicolas Sarkozy<sup>952</sup>.

La privatisation de la BNP est suivie l'année d'après par celle de l'UAP, la plus importante firme de l'assurance en France. Alors que le Crédit Lyonnais est stoppé dans son élan par les pertes abyssales qu'engendre sa stratégie de développement très rapide, la BNP met au point le projet de la « Très Grande Financière »<sup>953</sup>. Le projet vise à répondre aux impératifs de la consolidation de l'industrie financière française et à la diversification des principales firmes financières en fusionnant trois poids lourds de la finance française actifs dans trois segments distincts du marché des services financiers : la BNP, l'UAP et Suez, l'une des deux grandes banques d'investissement françaises (avec Paribas) privatisée en 1987. Les trois firmes sont, par ailleurs, trois des piliers les plus importants du réseau des participations

---

<sup>950</sup> Plihon, Couppey-Soubeyran et Saïdane, 2006, p. 52.

<sup>951</sup> Lemoine, 2011, pp. 274-294. Le rapport en question préconise de mener une politique de réduction de la dette publique. Il est, de ce point de vue, annonciateur des débats qui suivent la crise de 2008-2009 et de la politique d'austérité fiscale qui se met en place à partir de 2011.

<sup>952</sup> Jabko and Massoc, 2012.

<sup>953</sup> Dudouet et Grémont, 2010, pp. 96-101.

croisées entre grandes firmes françaises qui se met en place suite aux privatisations (cf. chapitre 6, partie 1.2). Le projet jouit du soutien des partisans les plus convaincus du modèle allemand de bancindustrie, notamment de Jean-Louis Beffa. Mais il ne correspond pas aux desseins des dirigeants de Suez, qui craignent de se retrouver en position subalterne dans le nouvel ensemble. Leur projet est plutôt de se tourner vers le secteur des services aux collectivités et de délaisser la finance. (Suez fusionne avec la Lyonnaise des Eaux en 1997 et se déleste progressivement de ses activités financières).

L'échec de la « Très Grande Financière » permet à Axa, à l'époque encore une firme d'importance secondaire, d'acquérir en 1996 l'UAP, dont la privatisation hâtive la laisse exposée à une prise de contrôle inamicale. En même temps, la perspective de l'arrivée de l'euro en 1999 accélère le processus de consolidation. Les actifs financiers de Suez (notamment Indosuez dans la banque d'investissement et Sofinco dans le crédit à la consommation) sont mis à la vente à partir de 1997 et passent rapidement sous contrôle du Crédit Agricole. Celui-ci s'empare également du Crédit Lyonnais entre 1999 et 2003 à la faveur de sa privatisation, même si ce dernier n'est plus le poids lourd des années Habérier (son assainissement implique de nombreuses cessions de filiales et une réduction significative de son bilan). Surtout, la Société Générale monte en 1999 un projet de fusion avec Paribas, auquel les dirigeants de celle-ci adhèrent. (Les deux firmes font partie du même réseau de participations croisées mis en place suite aux privatisations). Sauf que ce projet trouve en la BNP et Axa deux opposants résolus. La BNP craint que cette fusion ne la marginalise dans le paysage de la finance française ; Axa, qui détient depuis le rachat de l'UAP une participation dans Paribas, craint la dilution de sa participation et de son influence dans le nouvel ensemble. La riposte mise au point par ces deux firmes va constituer la plus importante bataille boursière française depuis les privatisations<sup>954</sup> et défrayer la chronique durant le reste de l'année 1999. La BNP lance une contre-offre de fusion avec à la fois Paribas et la Société Générale. Elle reçoit le soutien d'Axa, qui fait pencher les actionnaires de Paribas du côté de l'offre de la BNP. La Société Générale refuse de participer à la fusion, qui donne naissance au groupe BNP-Paribas. L'alliance entre la BNP-Paribas et Axa est scellée par une participation croisée et par un pacte d'actionnaires.

Ainsi, au terme de cette période de restructuration de la finance française, le paysage en France est structuré par les deux vastes ensembles diversifiés que sont le Crédit Agricole et la BNP-Paribas en alliance avec Axa. En 2004, à la fin de cette période de restructuration et de consolidation du paysage financier français, ces deux banques sont classées quatrième et septième respectivement dans le classement des plus grandes banques mondiales par la taille du bilan<sup>955</sup>. Le processus de consolidation

---

<sup>954</sup> Lordon, 2002.

<sup>955</sup> Jeffers et Pastré, 2005, pp. 132-133.



de l'industrie financière française va se poursuivre avec l'accélération de la fusion entre les Caisses d'Épargne et les Banques Populaires en 2008 à la faveur de la crise financière.

#### *4.2 Les limites de l'insertion des grandes firmes financières françaises dans les circuits du marché international des capitaux*

Malgré la restructuration des années quatre-vingt-dix qui induit une certaine convergence des pratiques, les grandes firmes financières des trois principaux États-membres continuent d'être porteuses de stratégies différentes. Huw Macartney, en particulier, a analysé le processus d'élaboration de la directive MiFID actualisant la DSI (cf. partie suivante) comme un processus conflictuel opposant trois fractions distinctes des grandes firmes financières européennes : une fraction « atlantique » centrée sur la City et comprenant notamment les grandes banques d'investissement américaines, les principales banques universelles britanniques (Royal Bank of Scotland, HSBC, Barclays) et les deux grandes banques suisses (UBS et Crédit Suisse) ; une fraction « rhénane » regroupant les grandes banques de Francfort et l'assureur Allianz ; et, enfin, une fraction « gauloise » regroupant les firmes françaises<sup>956</sup>.

Les fractions identifiées par Macartney reproduisent dans une certaine mesure les divergences décrites précédemment dans ce chapitre entre les firmes basées à la City, les grandes banques de Francfort et les banques françaises. L'élément nouveau par rapport au début des années quatre-vingt-dix est l'existence d'un consensus assez fort désormais entre ces firmes pour abaisser les barrières protectionnistes réglementaires dans le fonctionnement des marchés européens des services d'investissement. Ce consensus prend forme vers la fin des années quatre-vingt-dix, exactement au moment où le développement des marchés de titres et leur internationalisation s'accroissent brutalement.

Les firmes composant la fraction « atlantique » sont celles qui disposent de la présence la plus internationale et dont les revenus sont les plus fortement dépendants des activités d'investissement<sup>957</sup>. Elles sont, en somme, pleinement intégrées dans la dynamique du marché international des capitaux et bien davantage des banques d'investissement que des banques tissant des relations étroites avec leurs clients industriels et particuliers. Leur domiciliation à la City et le degré très élevé d'internationalisation de leurs activités confirment l'idée selon laquelle Londres est le principal relais en Europe de la dynamique du marché international des capitaux.

---

<sup>956</sup> Macartney, 2009 ; 2011.

<sup>957</sup> Ibid, 2011, pp. 49-52.

La fraction « rhénane » est analysée comme étant à mi-chemin entre la City et l'ancrage traditionnel de la finance allemande dans le marché bancaire allemand selon le modèle de la « Hausbank ». Comme évoqué précédemment, les grandes banques de Francfort, avec la Deutsche Bank à leur tête, sont les premières banques universelles continentales à développer des activités sur le marché des eurodollars et puis, une fois que le « Big Bang » britannique a lieu, les premières à chercher à construire une présence significative sur le segment des services d'investissement à la City en rachetant des « merchant banks » britanniques et en y transférant les directions de leurs opérations de banque d'investissement. Cela se reflète en effet sur le périmètre de leurs activités et les sources de leurs profits au milieu des années deux mille. La Deutsche Bank, par exemple, tire la moitié de ses profits des activités d'investissement et un quart des activités de gestion d'actifs<sup>958</sup>. La Commerzbank est dans une situation similaire. Cependant, malgré la tentative de la Deutsche Bank de se développer à Wall Street, la répartition géographique des activités des membres de la fraction « rhénane » est marquée par une forte concentration en Europe et une faible présence aux États-Unis.

Enfin, les firmes de la fraction « gauloise », bien que s'étant internationalisées durant la période qui sépare le fiasco du Crédit Lyonnais et le milieu des années deux mille, ont un profil moins cosmopolite que les grandes banques de Francfort. Toujours en 2013, le Crédit Agricole réalise les deux tiers de ses résultats en France et plus de 96% en Europe. La Société Générale en réalise 42,6% en France et 81,3% en Europe. Seule la BNP-Paribas a un profil qui se rapproche des banques allemandes, avec 32,2% de ses résultats réalisés en France et 77,5% en Europe<sup>959</sup>. Mais surtout, les activités qui génèrent ces résultats sont beaucoup moins centrées sur les services d'investissement. Entre 1998 et 2003, au moment de l'« exubérance irrationnelle »<sup>960</sup> qui s'empare des marchés de titres, quelques 40% du résultat moyen des trois grandes banques commerciales françaises (BNP-Paribas, Société Générale et Crédit Lyonnais) proviennent des activités de banque de détail domestiques, et seulement 25% des activités d'investissement<sup>961</sup>. L'inclusion du Crédit Agricole dans ce calcul, voire d'autres grandes banques comme le Crédit Mutuel ou les Caisses d'épargne, renforcerait encore davantage le poids des activités domestiques de détail. Qui plus est, ce sont les activités de détail qui sont les plus rentables pour les grandes banques françaises. « Il existe, sur cette période, un phénomène de « subvention croisée » au profit de la banque d'investissement [...] provenant de la banque de détail [...] tout se passe comme si

---

<sup>958</sup> Macartney, 2011, p. 61 ; Jeffers et Pastré, 2005, p. 18.

<sup>959</sup> *Investir-Le Journal des Finances*, 2013.

<sup>960</sup> Le terme est celui d'Alan Greenspan, gouverneur de la Fed de 1987 à 2006.

<sup>961</sup> Plihon, Couppey-Soubeyran et Saïdane, 2006, p. 54. La catégorie « banque de détail » ici inclut les prêts aux particuliers et aux PME.

[...] la moindre performance relative de la banque privée de gestion d'actifs, de titres et d'assurance au sein des banques multispécialisées [est] compensée par une meilleure performance relative de la banque de détail »<sup>962</sup>. Autrement dit, les grandes banques françaises sont compétitives dans le créneau des activités domestiques de banque de détail, là où la concurrence étrangère est quasi-inexistante et où les relations personnelles avec les firmes clientes constituent un avantage compétitif décisif, et s'appuient sur cette source de résultats pour financer leur présence sur les marchés de titres, notamment ceux domiciliés à la City, où la concurrence étrangère est beaucoup plus aiguë et où l'avantage compétitif est clairement du côté des grandes banques d'investissement américaines.

La domination de la fraction atlantique sur le marché international des capitaux est illustrée par le classement international des banques d'investissement établi par ThomsonReuters. En 2013, et malgré les effets profonds de la crise financière sur l'industrie américaine des services d'investissement, aucune firme de la fraction « gauloise », et seulement une de la fraction « rhénane » (la Deutsche Bank, classée sixième), ne figure parmi les dix premières banques d'investissement par le chiffre d'affaires<sup>963</sup>. Les cinq premières banques du classement (toutes les cinq américaines cf. annexe) cumulent une part de marché de 31,9%. La Deutsche Bank a une part de marché de 4,5%, alors que la part de marché de la BNP-Paribas, seule firme française parmi les vingt premières (la deuxième française – le Crédit Agricole – est classée vingt-deuxième), est de 1,7%. Pour la seule région « Europe », le paysage est sensiblement le même (cf. tableau 2). Comme l'admet Paris Europlace dans son rapport sur la compétitivité de la place parisienne de janvier 2014, « [le] phénomène de concentration est particulièrement marqué sur le segment de la banque de financement et d'investissement, les grands acteurs américains jouissant d'une situation de quasi-oligopole leur permettant de dégager un socle de profitabilité alimentant leurs ambitions à l'échelle planétaire, et notamment en Europe où leurs positions s'affermissent »<sup>964</sup>.

Les stratégies divergentes des trois groupes de firmes décrites par Huw Macartney sont illustrées très clairement par l'impact différencié de la crise financière déclenchée aux États-Unis en 2007 avec l'effondrement du marché des prêts hypothécaires de bas de gamme (les célèbres « subprimes »), une crise qui se propage très rapidement à travers l'atlantique en raison de la grande internationalisation des activités d'investissement. En effet, les prêts hypothécaires en question sont « titrisés » puis échangés entre firmes financières actives sur le marché international des capitaux. Lorsque la crise éclate, les firmes financières impliquées sont fragilisées de deux façons. D'abord, du côté de l'actif du bilan, par le

---

<sup>962</sup> Ibib, pp. 53-55.

<sup>963</sup> ThomsonReuters, 2013, p. 5.

<sup>964</sup> Paris Europlace, 2014, p. 5.

volume plus ou moins important de ces titres qu'elles détiennent. La dépréciation très rapide de la valeur de ces titres expose les firmes détentrices à des pertes abyssales. Ensuite, du côté du passif, à travers le resserrement du crédit sur le marché interbancaire international. L'un des phénomènes les plus importants ayant accompagné la restructuration de la finance européenne durant les années quatre-vingt-dix est le recours de plus en plus important qu'ont les banques au marché international des capitaux pour se financer elles-mêmes, au détriment du recours traditionnel aux dépôts de la clientèle. En effet, le marché international de la dette obligataire est très largement composé par des obligations émises par les firmes financières elles-mêmes<sup>965</sup>. Durant la crise, en raison de l'effondrement généralisé de la confiance en la solidité des bilans des firmes financières, celles-ci arrêtent de se prêter entre elles les liquidités nécessaires à leurs opérations.

Tableau 2 : Les cinq premières banques d'investissement  
par la part de marché dans la région « Europe »<sup>966</sup>

<i>Banque</i>	<i>Part de marché</i>
JP Morgan	7,20%
Goldman Sachs & Co	6,10%
Deutsche Bank	5,60%
Bank of America – Merrill Lynch	4,40%
Morgan Stanley	4,20%

Sans surprise étant donné l'importance de la City en tant que principal domicile des activités internationales d'investissement, la crise de liquidité déclenchée en 2008 par la crise des « subprimes » affecte bien plus les banques britanniques que leurs concurrentes continentales. En conséquence, le gouvernement britannique est le premier, à l'automne 2008, à mettre au point un plan de sauvetage bancaire. « Indeed, résume Lucia Quaglia, the UK was severely hit [...] because of the size of its financial sector, the importance of the City of London for the British economy and the presence of many foreign-owned banks in the City, including large US banks. Furthermore the banking model adopted by many British banks, based on high level of leverage, low level of depositors funding, reliance on short-term financing on the wholesale markets, exposure to sub-prime lending [...] made British banks extremely vulnerable to the global financial crisis »<sup>967</sup>.

Une comparaison de l'impact de la crise sur les banques allemandes et françaises illustre la

<sup>965</sup> Casey and Lanoo, 2005, pp. 12-13.

<sup>966</sup> ThomsonReuters, 2013, p. 6.

<sup>967</sup> Quaglia, 2009, pp. 1067-1068.

proximité entre banques britanniques et allemandes. Un premier indice qui résume bien les différences est le volume des pertes subies. En juillet 2009, le FMI estime que les pertes des banques allemandes sont trois fois plus importantes que celles des banques françaises<sup>968</sup>. Ian Hardie et David Howarth, dans un article comparant de près l'impact différencié de la crise financière sur les banques françaises et allemandes, concluent que, bien que l'importance des activités d'investissement croît significativement pour les deux ensembles de banques dans les années qui précèdent la crise, « the main difference is one of degree [...] French banks were far smaller investors in the assets that became toxic [...] the large retail banking businesses of the French banks lessened the overall impact of the crisis »<sup>969</sup>. Selon les calculs effectués par Paris Europlace, les banques françaises s'en sortent beaucoup mieux que leurs concurrentes allemandes et britanniques, alors que les banques ayant subi le plus fortement la crise financière sont les banques américaines et suisses (cf. tableau 3).

Tableau 3 : Comparaison du coût direct de la  
crise financière sur les grandes banques internationales<sup>970</sup>

<i>Pays d'origine des banques</i>	<i>Part des fonds propres réglementaires (Tier 1 core-capital) consommés par la crise</i>
France	18,4 %
Allemagne	32,8 %
Grande Bretagne	36,6 %
Suisse	86,5 %
États-Unis	86,3 %

Une dernière indication des profils divergents entre firmes de la fraction « gauloise » et les autres firmes financières européennes est leur attitude divergente à l'égard de la réforme des normes comptables européennes intervenue en 2004 dans le cadre du plan d'action pour les services financiers (cf. partie suivante). Cette réforme généralise l'usage obligatoire des normes comptables inspirées par le principe de la « juste valeur », à savoir la valorisation comptable des actifs inscrits dans le bilan des firmes selon l'évolution de leur valeur de marché, par opposition à leur valeur « historique », calculée en fonction du prix acquitté au moment de l'acquisition de l'actif évalué. Les normes inspirées du principe de la « juste valeur » constituent, selon le titre d'une étude publiée en France en 2005, des « instruments du capitalisme financier »<sup>971</sup> au sens où ce terme est généralement entendu en France, à

<sup>968</sup> Hardie and Howarth, 2009, p. 1017.

<sup>969</sup> Ibid, p. 1023.

<sup>970</sup> De Bresson, 2009, p. 61.

<sup>971</sup> Capron, 2005.

savoir un capitalisme dont le système financier est centré sur les marchés de titres et non sur le marché du crédit bancaire<sup>972</sup>. L'évaluation du bilan des firmes à partir des normes inspirées du principe de la « juste valeur » correspond aux besoins des investisseurs financiers mais complique la gestion financière des firmes ayant recours au crédit bancaire car elle accentue la volatilité des résultats rapportés dans les comptes des firmes<sup>973</sup>. Par effet de ricochet, elle désavantage les banques de détail par rapport aux banques d'investissement ; dans le cas des banques universelles, elle avantage celles dont la plus grande partie des activités est dans le secteur des services d'investissement par opposition aux services de l'intermédiation bancaire. Sans surprise, le forum chargé en 2002 par la Commission de fournir des conseils en vue de la réforme – le European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) – est dominé par des firmes financières britanniques et américaines ainsi que par les quatre grands cabinets d'audit financier internationaux<sup>974</sup>. Le soutien enthousiaste qu'il apporte à la généralisation du principe de la « juste valeur » tranche avec les réticences des banquiers français à son égard ainsi qu'avec la position du gouvernement français qui demande le report de la réforme en 2004<sup>975</sup>.

## 5. La deuxième vague de l'intégration financière européenne : le PASF et la persistance du clivage franco-britannique à propos de la réglementation du marché unique européen des services d'investissement

La restructuration de la finance européenne durant la dizaine d'années suivant la première vague de l'intégration financière crée les conditions pour l'approfondissement de celle-ci au moment de l'introduction de l'euro en 1999-2002. A cette époque apparaissent des structures patronales pan-européennes<sup>976</sup> rassemblant les plus grandes firmes de l'industrie financière, et dont l'orientation est d'avancer plus rapidement vers la constitution d'un marché unique des services financiers en Europe. La plus importante de ces structures est la Table Ronde des Services Financiers (EFR), fondée en mars 2001

---

<sup>972</sup> L'idée qu'un capitalisme reposant sur la finance de banque ne serait pas un capitalisme « financier » me laissant perplexe, j'évite de reprendre à mon compte le terme de « financiarisation », couramment utilisé pour désigner entre autres l'accroissement de l'importance des marchés de titres.

<sup>973</sup> Je synthétise ici à l'extrême. On peut se référer à Capron, 2005, Plihon, 2007 ou Nölke and Perry, 2007 pour une analyse des différentes normes comptables, de la réforme de 2004 et de ses enjeux politiques.

<sup>974</sup> Nölke and Perry, 2007, pp. 13-14. Les « Big Four » cabinets d'audit financier sont Deloitte, Ernst&Young, KPMG et PricewaterhouseCoopers. Ils ont tous les quatre des origines comme des firmes de la City, avec des liens plus ou moins étroits avec les milieux de Wall Street. La Deutsche Bank fait également partie de l'EFRAG.

<sup>975</sup> Capron, 2005, p. 44 (banquiers) et p. 128 (gouvernement).

<sup>976</sup> Mügge, 2006, pp. 1011-1012 ; Mügge, 2010, pp. 98-106 et 126-132 pour plus de détails.

et réunissant vingt-deux PDGs des plus importantes firmes financières européennes<sup>977</sup>. La ressemblance avec l'ERT n'est sans doute pas fortuite ; outre le nom de la structure, l'initiative de sa création est le fait du même individu – l'ancien patron de Volvo, Pehr Gyllenhammar<sup>978</sup>, devenu PDG du géant britannique de l'assurance Aviva. Cependant, des contradictions traversent les préférences de ces grandes firmes. Ces préférences contradictoires sont précisément le fait de l'insertion différenciée des grandes firmes financières européennes dans la dynamique du marché international des capitaux.

### *5.1 MiFID, la poursuite de l'intégration financière et la persistance de l'opposition entre Paris et la City*

L'élan généré par la restructuration de la finance européenne et l'apparition d'un ensemble de grandes firmes financières internationalisées aboutit au Plan d'Action pour les Services Financiers (PASF), un ensemble de mesures législatives élaborées entre 2001 et 2005 visant à achever le marché unique financier, tout comme l'Acte Unique de 1986 avait visé à achever le marché unique industriel. La quasi-totalité des mesures prises dans le cadre du PASF concernent les marchés de titres et les services d'investissement<sup>979</sup>, indiquant ainsi que l'objectif de l'exercice est de reprendre le train de la libéralisation là où la première vague d'intégration s'était arrêtée en 1993. Le consensus en faveur du PASF est particulièrement solide et cela se manifeste par l'adoption très rapide des mesures prévues ; en avril 2005, quarante des quarante-deux directives prévues dans le cadre du plan ont déjà été adoptées<sup>980</sup>. Encore une fois, la ressemblance avec la dynamique autour de l'Acte Unique est assez claire. Tout comme le début d'eupéanisation des champions nationaux industriels les incite à militer activement en faveur de l'achèvement du marché unique industriel, de même le début d'eupéanisation des champions nationaux financiers a le même impact sur leurs stratégies.

Parmi les quarante-deux directives élaborées dans le cadre du PASF, deux revêtent une importance cruciale. La première est la directive sur les OPAs dont l'objectif est à la fois de favoriser l'émergence d'un marché unique pour le « corporate control » et de rendre celui-ci actif, c'est-à-dire de

---

<sup>977</sup> <http://www.efr.be/members.aspx> (consulté le 7 avril 2014). Les membres français en 2014 sont Baudouin Prot (BNP-Paribas), Henri de Castries (Axa) et Jean-Paul Chifflet (Crédit Agricole). Ces trois firmes françaises sont représentées depuis la création de la EFR, confirmant ainsi l'analyse selon laquelle l'axe BNP-Paribas-Axa et le Crédit Agricole sont les grands gagnants de la restructuration de la finance française des années quatre-vingt-dix.

<sup>978</sup> Bieling, 2003, p. 223.

<sup>979</sup> Quaglia, 2010a, p. 83.

<sup>980</sup> Lannoo, 2005, p. 3.



rendre les OPAs, y compris hostiles, relativement faciles à réaliser. Cette directive dépasse de loin les enjeux de l'achèvement du marché unique financier, puisqu'elle concerne avant tout le contrôle exercé sur les grandes firmes européennes et de ce point de vue elle revêt des enjeux de politique industrielle. Plus généralement, elle doit être abordée dans le cadre d'une analyse détaillée de l'évolution de la structure financière (capitalistique) du capitalisme français. C'est ce qui est entrepris dans le chapitre suivant de la thèse.

La deuxième directive dont il est question est la directive qui remplace la DSI de 1993, à savoir la directive MiFID (l'acronyme anglais signifie « directive marché des instruments financiers »), adoptée en avril 2004 et effective à partir de novembre 2007. Le *Financial Times* a caractérisé la directive comme un « nouveau Big Bang »<sup>981</sup>, soulignant ainsi l'impact structurant sur les marchés européens des services d'investissement que la directive allait avoir.

Les aspects de la directive allant dans le sens de l'approfondissement de la libéralisation des marchés des services d'investissement font l'objet d'un consensus<sup>982</sup> entre les trois fractions décrites par Huw Macartney et, par conséquent, entre les trois gouvernements qui relayent leurs positions dans les négociations. En particulier<sup>983</sup>, la directive élargit la gamme des firmes financières couvertes par ses dispositions par rapport à ce qui avait cours sous la DSI. Elle élargit également la gamme des instruments financiers qu'elle couvre aux produits dérivés de matières premières et de crédit, mais aussi aux activités de conseil dispensées par les firmes à leurs clients. Enfin, la directive renforce le principe du contrôle par les autorités de régulation de l'État-membre d'origine, établissant ainsi un vrai passeport unique pour les firmes d'investissement.

En dehors de ces dispositions, l'innovation la plus radicale inaugurée par MiFID est la fin du principe de « concentration » défendu par les négociateurs français une décennie plus tôt et ayant toujours cours en France (et ailleurs en Europe continentale sauf en Allemagne – ni, bien sûr, en Grande Bretagne) au milieu des années deux mille. Ce résultat est conforme aux préférences de la Fédération Bancaire Française (FBF)<sup>984</sup>, laquelle à son tour est dominée par les principales banques françaises<sup>985</sup>. Celles-ci, ayant atteint une certaine masse critique dans les services d'investissement et ayant eu l'occasion de pratiquer l'internalisation (l'exécution des ordres des clients sur leur propre compte sans passer par une Bourse régulée) à travers leurs opérations basées à la City, changent de position par rapport au début des

---

<sup>981</sup> Thal Larsen, 2006.

<sup>982</sup> Macartney, 2009, pp. 464-465.

<sup>983</sup> Quaglia, 2010a, pp. 83-84.

<sup>984</sup> Macartney, 2009, p. 470.

<sup>985</sup> Macartney, 2011 ; Jabko and Masoc, 2012.

années quatre-vingt-dix.

Mais malgré la fin du principe de « concentration », le clivage qui avait opposé au début des années quatre-vingt-dix les négociateurs français à leurs homologues britanniques refait surface lors des négociations sous une autre forme, ce qui indique la persistance du clivage franco-britannique concernant le contenu de l'infrastructure réglementaire financière européenne<sup>986</sup>. Cette fois, cependant, l'enjeu est moins d'empêcher les grandes banques d'investissement basées à la City de pénétrer les marchés continentaux que d'imposer une harmonisation réglementaire maximale permettant de saper l'avantage compétitif que tirent celles-ci du cadre réglementaire peu contraignant qui prévaut à la City<sup>987</sup>.

Ce clivage avait déjà refait surface au tout début du processus du PASF. En 2000, le ministre des finances français, Laurent Fabius, suggère que l'objectif des mesures législatives communautaires concernant les marchés des services financiers qui doivent être adoptées dans le cadre du PASF doit être l'harmonisation des réglementations nationales. Il propose la création d'une autorité centralisée de régulation des marchés de titres européens, localisée à Paris, à l'instar de la puissante Securities and Exchange Commission (SEC) établie aux États-Unis dans le cadre du New Deal dans les années trente. Le parallèle avec la SEC n'est pas anodin, celle-ci jouissant de très larges prérogatives et s'appuyant sur une infrastructure réglementaire assez contraignante<sup>988</sup>. La localisation à Paris de cette nouvelle autorité proposée par le ministre français est un indice supplémentaire que son intention est à la fois d'imposer à la City un cadre réglementaire plus contraignant et de promouvoir Paris en tant que place financière internationale au détriment de Londres, tout comme le choix de localisation de la BCE à Francfort était censé renforcer la position de la cité hessoise. Les gouvernements britannique et allemand considèrent, en effet, que les objectifs des propositions françaises sont bien ceux-là et exercent une pression pour qu'elles soient abandonnées<sup>989</sup>. Face au front commun germano-britannique, le gouvernement français est obligé de céder.

Dans le cadre de l'élaboration de MiFID, le clivage franco-britannique se manifeste à propos des dispositions sur la transparence des transactions qui ne sont pas effectuées sur une Bourse régulée, c'est-à-dire qui sont internalisées. En particulier, le camp britannique s'oppose à la proposition, soutenue par la FBF et son homologue italienne, consistant à obliger les firmes pratiquant l'internalisation à publier les ordres de leurs clients et le prix qu'elles ont l'intention de leur offrir avant l'exécution des transactions

---

<sup>986</sup> Macartney and Moran, 2008, p. 331.

<sup>987</sup> Mügge, 2010, p. 95.

<sup>988</sup> Le scandale Enron en 2001 conduit par ailleurs à un durcissement de la réglementation financière américaine à travers le Sarbanes-Oxley Act de 2002. Les milieux de la City voient là une occasion d'accroître leur avantage au détriment de New York.

<sup>989</sup> Crooks and Norman, 2000.

(la clause de la « pre-trade transparency »). Les grandes banques d'investissement américaines et suisses qui dominent la City, ainsi que les banques universelles allemandes, s'opposent farouchement à la proposition en question puisqu'elles considèrent que dans ce cas, leurs concurrentes profiteraient de l'information ainsi rendue publique pour faire une meilleure offre et ainsi capter leurs clients<sup>990</sup>.

Sans rentrer dans les détails techniques du texte adopté, le résultat final constitue un compromis entre les deux positions. Parmi les grandes banques d'investissement basées à la City il n'y a pas de consensus clair qui émerge, ni en faveur ni contre la directive<sup>991</sup>. Paris Europlace, de son côté, juge en 2009 par l'intermédiaire de son délégué général, que la transparence prescrite par la directive est insuffisante et qu'elle induit une distorsion de concurrence par rapport aux bourses<sup>992</sup>. L'obligation de la « pre-trade transparency » est maintenue pour les firmes ayant systématiquement recours à l'internalisation, mais celles-ci en sont dispensées pour les transactions les plus volumineuses. Par ailleurs, MiFID étend l'obligation de « post-trade transparency » selon laquelle les firmes pratiquant l'internalisation doivent publier les mêmes informations concernant les transactions ainsi exécutées que pour celles qui sont exécutées sur une Bourse régulée.

Un élément clé dans le dénouement des négociations est le changement de position des négociateurs allemands. Alors que ceux-ci s'alignent sur la position britannique dans un premier temps, en suivant ainsi les préférences des grandes banques universelles de Francfort, après l'abandon du principe de « concentration » ils opèrent un revirement et soutiennent la position franco-italienne sur la question des obligations de transparence imposées aux firmes pratiquant l'internalisation. Ce revirement est dû à la position des caisses d'épargne et des banques publiques allemandes (les Landesbanken) dont les préférences sont proches de celles des grandes banques françaises<sup>993</sup>.

## *5.2 La confirmation de la City comme principale place financière européenne suite (et grâce) à l'avènement de l'euro*

Le PASF coïncide avec le passage à l'euro en 1999-2002. Mais contrairement aux espoirs nourris durant la décennie précédente, notamment par les acteurs réunis dans l'association Finanzplatz Deutschland, l'avènement de la monnaie unique vient confirmer la domination de la City en tant que

---

<sup>990</sup> Guerrero, 2002.

<sup>991</sup> Thal Larsen, 2006.

<sup>992</sup> De Bresson, 2009, p. 55.

<sup>993</sup> Quaglia, 2010b, p. 1016.

principale place financière européenne.

Au niveau des firmes financières d'abord, l'arrivée de l'euro renforce le rôle de la City en tant que lieu de domiciliation des instances de direction des activités d'investissement. Les différentes firmes financières continentales suivent l'exemple de la Deutsche Bank qui dès les années quatre-vingt avait domicilié à la City le siège de sa filiale s'occupant des services d'investissement. En 2013, quelques 164 firmes financières européennes (non-britanniques) ont la direction de leurs opérations de services d'investissement à la City, loin devant n'importe quelle autre place financière européenne<sup>994</sup>. Selon des calculs du FMI et de l'OCDE<sup>995</sup>, la part des actifs bancaires détenus en Grande Bretagne par des banques étrangères s'élève à plus de 28% du total ; le deuxième pays européen classé en fonction de ce critère est la Belgique avec un peu plus de 15% ; la France et l'Allemagne sont toutes les deux en dessous de 5%, ce qui indique la faible attractivité de Paris et de Francfort pour les banques étrangères. Selon le témoignage d'un banquier d'investissement recueilli par Daniel Mügge, la principale raison du mouvement des banques européennes vers Londres est l'élimination du risque de change induite par l'arrivée de l'euro<sup>996</sup>. L'euro renforce ainsi les économies d'agglomération<sup>997</sup> et profite à la place européenne la plus attractive du moment, qui paradoxalement est située dans une juridiction qui n'adopte pas la monnaie unique.

L'effet de l'avènement de l'euro est, par ailleurs, immédiat. Le ratio des transactions d'obligations libellées en euros effectuées depuis la City passe de 48% du total en 1998 à 58% en 1999<sup>998</sup>, année d'introduction de l'euro virtuel. Selon TheCityUk, le volume d'actifs libellés en euros échangés à la City représente toujours aujourd'hui le double de ce qui est échangé dans l'ensemble des États-membres de l'UE ; quant aux opérations sur devises, 44% de toutes les transactions quotidiennes impliquant l'euro se font en Grande Bretagne.

D'autres indications indiquent la domination de la City en Europe ainsi que son statut en tant que l'une des trois plus importantes places financières internationales tout court, avec New York et Hong-Kong. Un rapport publié deux fois par an depuis mars 2007 par le cabinet de conseil Z/Yen, le « Global Financial Centres Index », indique que la City est considérée à chaque fois comme la principale place

---

<sup>994</sup> <http://www.thecityuk.com/research/our-work/infographics/> (consulté le 10 juillet 2014). TheCityUk est l'association britannique équivalente à Paris Europlace.

<sup>995</sup> Sources : données FMI et OCDE.

<sup>996</sup> Mügge, 2010, pp. 87-88.

<sup>997</sup> Les économies d'agglomération désignent l'avantage qui découle pour une firme de localiser ses activités dans une localisation qui concentre déjà un grand nombre de firmes actives dans le même secteur d'activité. Voir Choppin-Ansidei, 2000 pour les places financières.

<sup>998</sup> Laslett, 2000, p. 64.

financière internationale<sup>999</sup>. En 2007, Francfort est classée sixième et Paris onzième. La figure 1, tirée d'un article du *Financial Times* sur la place de la City en Europe et son rapport politique avec l'UE<sup>1000</sup>, fournit quelques indications par segment d'activité de la place relative qu'occupent la City, Paris, Francfort, les places japonaises et les places américaines dans le marché international des capitaux ainsi qu'une comparaison des capitalisations respectives des principales bourses européennes. Quel que soit le domaine de comparaison, la City devance ses concurrentes européennes – dans les domaines des opérations sur devises et dérivés de change elle devance New York également.

Figure 1 : La City en tant que principale place financière européenne



Malgré donc les efforts déployés par les élites financières françaises et allemandes durant l'étape initiale du processus d'intégration des systèmes financiers européens, efforts poursuivis par les élites françaises dans les années deux mille et, comme j'indique dans la conclusion, intensifiés suite à la crise

<sup>999</sup> <http://www.zyen.com/research/gfci.html> (consulté le 10 juillet 2014).

<sup>1000</sup> Thornhill and Jenkins, 2013.

de 2008, ce processus débouche sur le renforcement qualitatif de la City en tant que place financière internationale et son affirmation en tant que principale place financière européenne, y compris pour les opérations libellées en euros.

## Conclusion

L'analyse présentée dans ce chapitre indique deux choses à retenir, notamment par rapport à la problématique développée dans la conclusion du précédent chapitre. La fin de la période des champions nationaux et l'eupéanisation de ceux-ci met en marche un processus profond de restructuration des systèmes financiers européens. Ce processus est marqué par l'ouverture croissante de ces systèmes aux firmes financières, aux investisseurs et aux flux financiers internationaux. De ce point de vue, l'intégration financière européenne se confond avec le processus d'internationalisation financière en cours depuis les années soixante-dix et déclenchée par le développement du marché des eurodollars grâce au recyclage des pétrodollars et la libéralisation du système financier américain en 1975. De façon cruciale, cette internationalisation financière est relayée en Europe par la City, dont les banquiers réussissent à reconstruire à partir du début des années soixante la position en tant que place financière internationale voire cosmopolite. L'insistance des élites financières allemandes en 1987/88 sur la libéralisation totale des mouvements des capitaux selon le principe *erga omnes* garantit alors que la City pourra jouer un rôle déterminant dans le processus d'intégration financière européenne.

L'ouverture des systèmes financiers continentaux enclenchée à partir de 1989 avec la première vague de directives financières permet à la dynamique du marché international des capitaux de venir bousculer les relations établies entre firmes financières continentales et leurs clients industriels traditionnels. A mesure que les systèmes financiers continentaux s'internationalisent, ils évoluent également vers la finance de marché au détriment de la traditionnelle finance de banque, autour de laquelle s'étaient construits les stratégies nationales des champions nationaux durant la période précédente en France et en Allemagne. Comme analysé dans le chapitre 6, c'est aussi durant cette phase d'ouverture financière croissante (durant les années quatre-vingt-dix) que les grandes firmes financières françaises vont décider de se désengager du système des participations croisées mis en place suite aux privatisations afin de préserver le contrôle sur les grandes firmes entre les mains des élites économiques nationales. Les grandes firmes financières françaises participent à ce mouvement (internationalisation et évolution vers la finance de marché) en développant leurs activités d'investissement et en se recomposant

à la fois pour constituer des acteurs d'une taille beaucoup plus importante et pour diversifier leurs opérations. Ce mouvement est, fondamentalement, un facteur de convergence des systèmes financiers continentaux vers le modèle financier qui prévaut en Grande Bretagne depuis les années cinquante. Dans ce modèle, les firmes financières ne se comportent pas comme des partenaires stratégiques des firmes industrielles en finançant patiemment leurs opérations à travers le crédit bancaire, mais opèrent bien plus comme des firmes « de placement » pour ainsi dire, dont la préoccupation centrale est d'obtenir un rendement élevé sur le court terme. Le système financier européen en train de prendre forme à partir de la première vague de directives financières converge alors sur le modèle britannique qu'il tend à reproduire à l'échelle communautaire. Ce premier élément expliquerait pourquoi durant la période post-champions nationaux la bipolarisation déjà observée dans le chapitre 3 dans le seul cas français trouve également une expression à l'échelle européenne. Cette analyse renforcerait les conclusions présentées dans le chapitre précédent, selon lesquelles il existerait à partir de 2003 un clivage entre firmes industrielles favorables à une politique industrielle davantage activiste que par le passé et firmes financières plus attachées à une politique de promotion de l'industrie européenne conforme aux modèles des années quatre-vingt-dix.

Cependant, tout comme des clivages nationaux au sein des grandes firmes industrielles ont été mis en évidence dans le chapitre précédent, le même constat peut être fait dans le cas des firmes financières. Les grandes firmes financières françaises, en particulier, ne s'adaptent que partiellement à la dynamique du marché international des capitaux. Leur difficulté à développer un avantage compétitif à la City explique leur attachement à une harmonisation maximale qui contraigne le cadre réglementaire britannique, perçu comme l'un des avantages cruciaux dont disposent les grandes banques d'investissement américaines qui dominent le marché international des capitaux. Il existerait, donc, une certaine schizophrénie des grandes firmes financières françaises : attirées par la City et la dynamique du marché international des capitaux, elles n'en chercheraient pas moins à y renforcer leur position à travers des mesures qui contraignent son développement. Cela correspond également à l'objectif de promotion de Paris en tant que place financière internationale – un objectif que partagent les grandes firmes industrielles françaises comme attesté par leur présence importante dans l'association Paris Europlace<sup>1001</sup>.

---

<sup>1001</sup> Dont le président actuel du conseil d'administration est Gérard Mestrallet. La composition du conseil en question peut être consultée sur le site de l'association : <http://www.paris-europlace.net/board.htm> (consulté le 10 juillet 2014). On y trouve surtout des représentants du pôle libéral-orthodoxe (tels que Michel Pébèreau, Henri de Castries, Frédéric Oudéa ou Bernard Arnault), mais également quelques uns du pôle libéral-colbertiste en dehors de Mestrallet, comme Pierre-André de Chalendar (successeur de Jean-Louis Beffa à la tête de Saint-Gobain) ou Stéphane Richard (PDG de France Télécom). Le soutien de ces derniers à la promotion de Paris en tant que place financière internationale s'expliquerait par leur volonté d'avoir accès à un pool de capital élargi, ce qui réduirait leurs coûts de financement en augmentant le volume et donc la liquidité des marchés de titres français.



## Annexe

### Le classement des principales banques d'investissement mondiales en 2013

Classement international des plus grandes banques  
d'investissement par le chiffre d'affaires, neuf premiers mois de 2013

Rang 2013	Banque d'investissement	Chiffre d'affaires en millions de dollars	Part de marché
1	JP Morgan	4 428	7,80%
2	Bank of America - Merrill Lynch	4 046	7,10%
3	Goldman Sachs & Co	3 470	6,10%
4	Morgan Stanley	3 245	5,70%
5	Citi	2 977	5,20%
6	Deutsche Bank	2 541	4,50%
7	Barclays	2 515	4,40%
8	Crédit Suisse	2 412	4,20%
9	Wells Fargo & Co	1 637	2,90%
10	UBS	1 545	2,70%
11	RBC Capital Markets	1 445	2,50%
12	HSBC Holdings PLC	1 016	1,80%
13	BNP-Paribas SA	949	1,70%
14	Nomura	939	1,70%
15	Mizuho	776	1,40%

Source : ThomsonReuters 'Global Investment Banking Review : First Nine Months of 2013'

## *Chapitre 6*

### *La recomposition de la structure financière*<sup>1002</sup>

#### *du capitalisme français et la fragmentation persistante du marché européen pour le « corporate control »*

### Introduction

Le précédent chapitre a examiné la façon dont progressivement, à partir du tournant de 1983, le système financier français à la fois se restructure et s'intègre dans un marché unique des services financiers. Tout comme l'intégration industrielle, l'intégration financière fait l'objet de conflits entre différents États-membres et les différents groupes nationaux d'élites économiques. En effet, les systèmes financiers des différents pays européens avaient aussi été façonnés par la stratégie des champions nationaux qui prévaut durant la première période de l'intégration économique européenne. L'abandon de la stratégie des champions nationaux donne lieu à des conflits à propos des contours et des orientations stratégiques du capitalisme européen en voie de constitution. Des conflits similaires ne peuvent manquer de se reproduire à propos du système financier européen unique à construire.

J'ai laissé de côté un aspect important de l'intégration financière européenne car elle mérite un traitement à part. Il s'agit de la question de la propriété du capital, du régime de « corporate control » (« contrôle des firmes ») et des stratégies d'entreprise qui en découlent. Un aspect fondamental de la stratégie des champions nationaux qui est remis en cause à partir du milieu des années quatre-vingt est que les champions nationaux dans les différents États-membres sont exclusivement contrôlés par des élites et des capitaux nationaux, et ce dans un environnement financier hostile aux investisseurs étrangers. Ainsi, le marché pour le « corporate control » en Europe est fragmenté en segments nationaux et dans la plupart des cas il reste passif. Le terme « marché pour le corporate control » désigne l'échange sur les

---

<sup>1002</sup> La formule « structure financière » fait écho au titre de l'ouvrage de François Morin datant de 1974 (Morin, 1974) qui est l'étude de référence sur la structure de la propriété du capital des grandes firmes françaises durant la période des champions nationaux et avant les nationalisations de 1982.

marchés boursiers des titres donnant droit à l'exercice du pouvoir (par le biais du vote) lors des assemblées générales réunissant les actionnaires, et notamment le pouvoir de désigner l'équipe dirigeante de la firme. Ce marché est considéré comme « passif » lorsque le capital des grandes firmes est verrouillé entre les mains d'actionnaires favorables à la direction en place, ce qui empêche d'autres investisseurs d'acquérir le contrôle de la firme en rachetant ses actions sur les marchés boursiers jusqu'à en réunir un nombre suffisant pour se procurer le pouvoir au sein de l'assemblée générale des actionnaires. Un marché « passif » est notamment marqué par l'absence d'offres publiques d'achat (OPA) ou d'offres publiques d'échange (OPE) dites « hostiles » ou « inamicales », c'est-à-dire non sollicitées et non adoubées par la direction de la firme qui en fait l'objet. La fragmentation en segments nationaux de ce marché durant la période des champions nationaux indique que le contrôle national sur leurs grandes firmes est considéré comme primordial par les États-membres et les groupes d'élites nationales. Ce contrôle national est d'autant mieux assuré que les systèmes financiers continentaux sont centrés sur la finance de banque et que les grandes firmes n'ont recours aux marchés de titres pour obtenir des financements externes que très occasionnellement. La propriété nationale du capital des grandes firmes nationales est considérée, et ce notamment en France, comme faisant partie des politiques microéconomiques associées à la stratégie des champions nationaux. Elle constitue, en conséquence, un obstacle fondamental aux opérations de concentration transnationales en Europe et de ce fait participe des autres politiques microéconomiques visant à garantir un accès privilégié à leurs marchés domestiques aux champions nationaux.

La vague des privatisations des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix ainsi que la libéralisation des mouvements des capitaux effective à partir de 1990 et la restructuration de la finance européenne dans son sillon contribuent à remettre en cause cet état de fait. Ces évolutions à la fois remettent sur le marché un stock important de titres de propriété pouvant alimenter le développement des marchés de titres, décloisonnent les marchés nationaux des capitaux de sorte à ce que les opérations transnationales soient rendues davantage attrayantes et permettent à la Commission d'accentuer ses efforts d'harmonisation des règles des marchés nationaux pour le « corporate control » ainsi que ceux visant à rendre ces marchés actifs plutôt que passifs (c'est-à-dire, essentiellement, à stimuler les OPAs). En particulier en France, où le mouvement de privatisation est d'une ampleur impressionnante, la structure financière des grandes firmes nationales ainsi que les stratégies mises en œuvre par elles connaissent des évolutions fondamentales.

Dans ce chapitre, j'examine l'évolution de la structure financière des grandes firmes françaises suite aux trois vagues de privatisations de la période 1986-1999 (cf. tableau 3) ainsi que la tentative de créer un marché européen actif pour le « corporate control ». Dans un premier temps, je retrace le passage

de la structure financière française d'un capitalisme d'État à un capitalisme de marché financier en examinant les divergences au sein des élites économiques françaises à propos du projet intermédiaire de transposition du modèle allemand de bancindustrie en France.

Dans un deuxième temps, ce chapitre examine la tentative avortée de créer en Europe un marché intégré pour le « corporate control ». Cet échec est largement à attribuer aux préférences divergentes des deux principaux ensembles nationaux de grandes firmes, à savoir l'ensemble français et celui allemand.

## 1. Du capitalisme d'État à un capitalisme de marché financier à leviers de contrôle

Cette partie examine l'évolution de la structure financière française et les divergences au sein des élites économiques françaises à propos du projet intermédiaire de transposition du modèle allemand de bancindustrie en France. Dans le cas français, la question de la structure financière des champions nationaux a toujours revêtu un caractère particulièrement important. La propriété étatique du capital de bon nombre de champions nationaux est un dispositif clé de la politique industrielle colbertiste. Ce trait du capitalisme français est accentué par l'arrivée de François Mitterrand au pouvoir et les nationalisations de 1981-1982. Par conséquent, lorsque l'impécuniosité de l'État central durant les années quatre-vingt stimule la première vague des privatisations, cela donne lieu à un débat stratégique important au sein des élites économiques françaises à propos de la structure financière qui doit remplacer celle organisée autour de la propriété étatique du capital des champions nationaux. Ce débat est tranché dans un premier temps en faveur des partisans du modèle de bancindustrie à l'allemande. Mais très vite, la position minoritaire – sceptique à l'égard des participations croisées et voulant renforcer les mécanismes propres aux marchés de titres – s'impose pour des raisons découlant essentiellement des stratégies de développement à l'étranger par croissance externe des champions nationaux français. Cependant, un ensemble de mécanismes protégeant les détenteurs du contrôle des firmes des pressions émanant des marchés de titres sont maintenus.

La partie commence avec un survol de la structure financière du capitalisme français durant la période des champions nationaux, avant d'examiner la première phase de l'évolution de cette structure durant la période qui nous intéresse ici, c'est-à-dire suite aux privatisations de 1988-1993. Dans un troisième temps, j'examine les raisons pour lesquelles la position qui est minoritaire au moment de la mise en place des participations croisées s'impose vers la fin des années quatre-vingt-dix, ce qui conduit au démantèlement de ces participations. Ensuite, je présente le nouvel environnement financier du

capitalisme français tel qu'il évolue suite au démantèlement des participations croisées, avant d'examiner le recours aux leviers de contrôle par les firmes françaises.

### *1.1 La structure financière du capitalisme français durant la période des champions nationaux*

Avant d'examiner la recomposition de la structure financière du capitalisme français durant la période post-champions nationaux, il est utile de revisiter rapidement le modèle financier français d'avant les privatisations entamées en 1986. En 1977, avant les nationalisations menées par la gauche, l'État a déjà une place centrale dans la propriété du capital des principales grandes firmes françaises. Le tableau 11003 répertorie la structure du capital des 500 premières sociétés à l'époque :

Tableau 1 Structure du capital des 500 premières sociétés

	FA	ET	TE	MUT	EX	Total
Capitaux propres contrôlés (milliards de francs)	73,9	86	41,7	2,3	38,8	242,7
%	30,4	35,4	17,2	1	16	100
Taille moyenne des sociétés (milliards de francs)	0,333	1,39	0,526	0,112	0,331	0485

FA = propriété familiale ; ET = étatique ; TE = technocratique ; MUT = mutuelle ; EX = étrangère

Ces données indiquent que la propriété étatique a l'importance relative la plus élevée comparée aux autres types de propriété. De même, la taille moyenne des firmes par type de propriété confirme cette affirmation. Les firmes possédées par l'État sont de loin les plus grandes, ce qui s'accorde avec l'observation générale du rôle central joué par la bureaucratie étatique dans la modernisation du capitalisme français et le processus de développement de grandes firmes et de la production à grande échelle. Lorsque l'on regarde la structure de propriété des banques (tableau 21004), le rôle prépondérant

<sup>1003</sup> Tiré de François Morin, 1977, p. 41, tableau 1.10.

<sup>1004</sup> Ibid. p. 44, tableau 1.12.

de l'État apparaît encore plus clairement.

A cela il faut enfin ajouter la propriété étatique dans le secteur des assurances, où la situation est plus ou moins la même que dans le secteur bancaire. L'État contrôle à la fin des années soixante-dix les plus importantes firmes du secteur (les trois premières – UAP, AGF et GAN – et la cinquième – MGF).

Tableau 2 Répartition des totaux de bilan par type de propriété des 349 banques inscrites

	FA	ET	TE	MUT	EX	TOTAL
Totaux de bilans (milliards de francs)	62,333	489,962	154,155	16,097	153,052	875,602
%	7,1	56	17,6	1,8	17,5	100
Total de bilan par banque	0,577	9,605	2,527	1,463	1,500	2,508

Il est aussi important de noter que le secteur étatique entretient des relations importantes avec le secteur que Morin qualifie de « technocratique ». Ce secteur comprend les firmes privées n'étant pas sous contrôle familial. Ces firmes peuvent être regroupées dans deux cas de figure : un premier cas réunit les firmes dont le capital est dispersé entre les mains d'une multitude d'investisseurs institutionnels ou individuels ; un deuxième celles dont une part conséquente (le plus souvent minoritaire) et suffisante pour procurer à son/ses détenteur/s le pouvoir au sein de l'assemblée générale des actionnaires est entre les mains d'un ou des investisseurs « stratégiques » ou « de référence ». Dans les deux cas, le pouvoir effectif de direction de ces firmes est entre les mains de dirigeants professionnels (des « managers »).

Les liens entre le secteur étatique et le secteur technocratique sont, en particulier, le fait des banques et des firmes de l'assurance sous contrôle public qui détiennent des participations importantes dans des firmes privées<sup>1005</sup>. Ces participations ont globalement pour objectif de soutenir les stratégies des dirigeants des grandes firmes privées en stabilisant leur actionnariat, les mettant ainsi à l'abri d'une prise de contrôle inamicale sur les marchés de titres (des actions en l'occurrence) et les soustrayant à la pression qu'auraient exercée sur eux les investisseurs financiers. L'État joue dans ce cas-là le rôle d'un actionnaire stratégique. On verra ensuite que par le biais des privatisations orchestrées par l'État et la tentative de constitution de « noyaux durs » d'actionnaires reliant les grandes firmes privées entre elles, les gouvernements et les élites économiques qui concoctent cette stratégie tentent de désétatiser, tout en

<sup>1005</sup> Ibid, pp. 88-95. Voir aussi dans Morin, 1974, pp. 193-194, les organigrammes présentant les relations capitalistiques et d'administrateurs entre les firmes bancaires et de l'assurance sous contrôle étatique et les firmes privées.

en préservant le contrôle dans les mains des mêmes individus, ce système d'organisation financière fondé sur les alliances capitalistiques entre les grandes firmes françaises.

Enfin, le même type d'alliances capitalistiques entre grandes firmes se développe dans le secteur privé. Morin observe en 1974 que « la maîtrise réelle du mouvement de concentration ne revenait le plus souvent qu'à *une fraction précise du capital financier, celle sous contrôle technocratique bancaire* ». Cette fraction est composée de deux grandes banques d'investissement, Suez et Paribas. Si Paribas a des relations très développées avec le secteur étatique, toutes les deux développent leurs participations dans des grandes firmes industrielles, notamment celles relevant du capitalisme technocratique mais aussi dans une certaine mesure celles relevant du capitalisme familial. Les alliances tissées par ces deux banques structurent un système à deux pôles<sup>1006</sup> dont les alliances ne se recouvrent pratiquement pas. Cette observation est importante car plus tard, au moment de la constitution des « noyaux durs » et de ce que Morin appelle le moment d'apogée, en décembre 1996, du modèle de cœur financier (c'est-à-dire d'une organisation financière où les principales grandes firmes sont reliées entre elles par des participations capitalistiques réciproques ou pas), ces deux pôles déjà existants dans les années soixante-dix vont fournir la structure autour de laquelle viendront se greffer les firmes nouvellement privatisées.

Les nationalisations menées par la gauche en 1981-82 accentuent les traits étatistes du capitalisme français. Outre de nombreuses firmes industrielles, Suez, Paribas ainsi que trente-six petites banques commerciales sont nationalisées, de sorte que l'État contrôle désormais 96% des dépôts<sup>1007</sup>. L'intention derrière les nationalisations est d'accentuer l'un des traits centraux de la stratégie des champions nationaux à la française, à savoir le contrôle étatique et la manipulation stratégique du système de crédit par les « modernisateurs » en vue d'accélérer l'émergence de grandes firmes industrielles et de leur garantir en priorité les ressources financières dont elles ont besoin pour se lancer à l'international en étant compétitives. Vivien Schmidt a soutenu que seul l'État est à cette époque en mesure d'accomplir cette tâche parce que le niveau élevé d'injections de capital dans les firmes en difficulté n'aurait pas été fourni par les marchés des capitaux et que la seule façon de justifier politiquement un tel niveau de soutien financier public est que les firmes récipiendaires sont des firmes nationalisées<sup>1008</sup>. Les nationalisations servent aussi à empêcher que pendant la période de restructuration des firmes françaises ne tombent dans les mains d'investisseurs étrangers, en particulier Bull, Thomson, Pechiney et Usinor-Sacilor – à savoir les firmes qui rencontrent les plus grandes difficultés suite à la crise des années soixante-dix. La

---

<sup>1006</sup> Voir l'organigramme 'La structure bipolaire des alliances du monopolisme technocratique bancaire (janvier 1974)', Morin, 1974, p. 271.

<sup>1007</sup> Schmidt, 1996, p. 117.

<sup>1008</sup> Ibid. pp. 123-126.



quarantaine de PDGs que Schmidt avait interviewés au début des années quatre-vingt-dix pour son étude étaient de cet avis<sup>1009</sup>. Jean-Louis Beffa a, par exemple, expliqué que non seulement l'État ne réclame pas des dividendes importants pendant que Saint-Gobain passe sous son contrôle (1982-1986), permettant ainsi à la firme de réinvestir ses profits, mais qui plus est, il lui permet de contracter des dettes importantes pour financer des acquisitions, ce qui aurait été difficilement acceptable par des actionnaires privés. Autrement dit, outre les dotations en capital et les subventions « directes », l'État apporte aussi des ressources financières de façon « indirecte », en étant moins gourmand et moins regardant sur la gestion financière des firmes nationalisées que ne l'auraient été des actionnaires privés.

Enfin, Schmidt a remarqué que le terrain pour les privatisations commence à être préparé dès 1983, avec le remplacement par Laurent Fabius de Jean-Pierre Chevènement au ministère de l'industrie. Le nouveau ministre rend aux PDGs des firmes nationalisées leur autonomie de gestion et le gouvernement leur permet de vendre des filiales – ce qui est encore illégal – ou d'émettre de nouvelles actions (ne comportant, toutefois, pas de droits de vote) en fonction de leurs objectifs stratégiques<sup>1010</sup>. Schmidt résume les choses ainsi :

« In short, the need of the nationalized industries for more capital at a time when the government couldn't spare any led Fabius to allow privatization in through the back door, and thereby to back into an [...] policy that paved the way for the neoliberals' [...] policies with respect to privatization. Thus, there is every reason to believe that, had the neoliberal right not won the 1986 elections, the Socialists themselves would have continued the process of denationalization »<sup>1011</sup>.

L'argument clé ici est l'incapacité de l'État à continuer à financer les firmes françaises, précisément à un moment où l'accélération de l'internationalisation économique ainsi que l'approfondissement du marché unique poussent les grandes firmes françaises à se lancer au-delà des frontières du marché national en réalisant d'importants investissements à l'étranger. Les privatisations visent donc à permettre précisément cela, par le biais du recours aux marchés – y compris internationaux – désormais libéralisés des capitaux, en permettant désormais aux firmes elles-mêmes de faire appel aux investisseurs financiers mais aussi en permettant à l'État d'utiliser les fonds procurés par la vente des actions des firmes nationalisées pour continuer à renflouer les firmes encore sous contrôle public.

L'impécuniosité de l'État motive les privatisations également pour une deuxième raison. L'État lui-même a besoin de financer ses propres déficits et rembourser la dette publique. Cette motivation est probablement prioritaire pour les pouvoirs publics. Sur les 10,8 milliards d'euros encaissés durant les

---

<sup>1009</sup> Ibid. p. 115.

<sup>1010</sup> Ibid. pp. 127-129.

<sup>1011</sup> Ibid. p. 130.

privatisations de 1986-1988, sept milliards (65%) servent à rembourser la dette publique et seulement 3,8 milliards (35%) à renflouer des firmes encore dans le giron public. De même, sur les 16,6 milliards encaissés entre 1993 et 1995, 12,2 milliards (74%) servent à financer les dépenses publiques et seulement 4,3 (26%) à subventionner des firmes encore publiques<sup>1012</sup>.

Cette situation pose cependant la question du maintien des firmes à privatiser sous le contrôle des élites qui les avaient dirigées jusqu'alors mais aussi la question de la survie du modèle financier français qui repose sur les alliances entre les grandes firmes, matérialisées par des relations capitalistiques réciproques ou pas.

### *1.2 Des privatisations aux noyaux durs et le projet de transposer le modèle allemand de bancindustrie en France*

La réponse à ce défi est la politique de privatisation pilotée de très près par le ministre des finances Édouard Balladur sous le gouvernement de droite entre 1986-88, puis sous la deuxième cohabitation entre 1993-1995 (cf. tableau 3<sup>1013</sup>). La droite (RPR et UDF alliés avec un programme commun) mène campagne durant les législatives de 1986 sous la bannière du libéralisme, et cela se traduit entre autres par un programme très ambitieux de privatisations. Or, la pratique subséquente des privatisations est entièrement contraire à l'esprit libéral.

Comme évoqué dans le chapitre 3 à propos de la conversion libérale du grand patronat français durant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, la stratégie de privatisation que va mettre en œuvre le gouvernement de Jacques Chirac entre 1986 et 1987 lui est fortement suggérée par le lobby des grandes firmes que met sur pied Ambroise Roux au lendemain des nationalisations, l'AFEP<sup>1014</sup>. Un lien direct est établi entre l'AFEP et le groupe de travail mis sur pied par les conseillers de Jacques Chirac visant à préparer les privatisations. Ce groupe est animé par Jacques Friedmann, un énarque et inspecteur des finances ayant effectué une longue carrière dans les cabinets ministériels de la droite et par la suite à la tête de la Caisse d'Épargne de Paris, qui prendra la tête de la principale firme française de l'assurance, l'UAP, lorsque celle-ci sera privatisée en 1994. Autrement dit, la stratégie de privatisation est élaborée par les élites qui vont reprendre le contrôle des grandes firmes à privatiser ; leur souci est de construire une structure financière issue des privatisations qui garantira leur contrôle sur ces grandes firmes une

---

<sup>1012</sup> O'Sullivan, 2007, p. 408.

<sup>1013</sup> Coriat, 2008.

<sup>1014</sup> Garrigues, 2002, pp. 249-254 ; Daumas, 2012, pp. 1353-1359.

fois que la protection capitaliste que constitue la propriété étatique du capital disparaîtra.

Deux types de firmes sont exclues du programme des privatisations. Le premier type comprend les grands monopoles publics dans le domaine des « utilities » (EDF, GDF, la Poste, France Télécom) et des transports (SNCF, RATP). Le deuxième type comprend les firmes dans des secteurs concurrentiels qui ne sont pas en bonne santé financière et qui auraient des grandes difficultés à survivre une fois laissées sans le soutien financier de l'État. Celles-ci comprennent Renault et les firmes sidérurgiques Usinor et Sacilor. De ce point de vue, la stratégie de privatisation mise en œuvre par la droite ne tranche pas avec les objectifs de la stratégie nationalisatrice du gouvernement de gauche l'ayant précédée. Dans les deux cas, il s'agit de faciliter les restructurations nécessaires pour les firmes françaises en leur garantissant une source de financement sûre le temps de mener à bien les opérations de rationalisation et de les protéger de la menace d'une acquisition par des capitaux étrangers. En d'autres termes, la droite applique la même politique de nationalisation des pertes et de privatisation des profits que la gauche<sup>1015</sup>.

Tableau 3 : Les deux vagues de privatisation avant le démantèlement des « noyaux durs »

Firmes privatisées	Date de l'offre publique de vente (OPV)
<i>Première vague</i>	
Saint-Gobain	2 novembre 1986
Paribas	19 janvier 1987
Sogénal	9 mars 1987
Compagnie du BTP	6 avril 1987
BIMP	21 avril 1987
CCF	27 avril 1987
Alcatel-Alsthom	11 mai 1987
Havas	25 mai 1987
Société Générale	15 juillet 1987
TF1	24 juillet 1987
Suez	3 octobre 1987
Matra-Hachette	20 janvier 1988

Tableau 3 : suite

<i>Deuxième vague</i>	
BNP	5 octobre 1993
Rhône Poulenc	16-23 novembre 1993
Elf Aquitaine	fin janvier 1994

<sup>1015</sup> Bauer, 1988, pp. 49-60, p. 51 (nationalisation des pertes, privatisation des profits).

UAP Renault SEITA	avril-mai 1994 novembre 1994 février 1995
-------------------------	---

La même logique prévaut quant à la façon dont les privatisations sont orchestrées. La loi sur les privatisations prévoit que 10% des actions soient réservées pour les employés et qu'un plafond de 20% soit imposé pour les acquisitions d'actions par des non-résidents. Cette disposition laisse à peu près 70% du capital à répartir entre d'un côté le grand public et de l'autre un groupe d'investisseurs stratégiques (le « noyau dur ») qui vont de fait exercer le contrôle sur les firmes privatisées. Dans la pratique, la part du capital réservée aux « noyaux durs » varie entre 20% et 30% et le nombre d'investisseurs stratégiques le composant oscille autour d'une dizaine<sup>1016</sup>. Qui plus est, le choix de ces investisseurs stratégiques revient exclusivement au ministre des finances. La loi lui accorde le pouvoir de les choisir sans passer par le mécanisme de marché qui aurait voulu que les privatisations soient menées au moyen d'offres publiques. Le ministre des finances va donc choisir à chaque fois des grandes firmes françaises pour composer les « noyaux durs » des firmes privatisées. Schmidt rapporte dans son livre qu'aucun membre de la bureaucratie impliquée dans le processus de privatisation (essentiellement les élites de la « galaxie du Trésor » qui sont au sein de l'administration en 1986-1995), tout comme le ministre des finances lui-même, n'a considéré le mécanisme de l'appel au marché par le biais d'offres publiques comme approprié, même si on reconnaissait que le prix par action qui aurait été obtenu de cette façon aurait été plus élevé. « There was also a fear, explique Schmidt, that public offerings would lead to a fragmentation of capital that would increase the risk of French and foreign takeover attempts »<sup>1017</sup>. L'État préfère donc s'acquitter d'une prime (en la forme d'un prix par action vendue moins élevé que celui qui serait obtenu à travers la vente aux enchères) afin de s'assurer que les actions vendues le seront à des investisseurs « amis ». Par ailleurs, l'idée de céder le contrôle des firmes à un seul actionnaire de référence – qui à lui seul détiendrait soit la majorité du capital soit une minorité très importante – est écartée par les mêmes hauts fonctionnaires. Il est systématiquement privilégié une approche où une dizaine d'investisseurs acquièrent des parts entre 0,5% et 5% du capital. Non seulement donc on cherche à doter les firmes prochainement privatisées d'un actionnariat stable empêchant les tentatives inamicales de prise de contrôle par des investisseurs extérieurs aux élites françaises, mais on entend également que cet actionnariat stable associe un nombre important d'actionnaires stratégiques, tous recrutés parmi les grandes firmes françaises déjà privées et celles destinées à le devenir ou pas, de sorte à créer une

<sup>1016</sup> Ibid. p. 53.

<sup>1017</sup> Schmidt, 1996 p. 159.

communauté d'intérêts entre celles-ci.

Par ailleurs, la politique de privatisation de la droite au pouvoir n'offre aucune protection aux petits actionnaires ni ne cherche à promouvoir leur organisation et leur représentation dans les conseils d'administration<sup>1018</sup>. De cette façon, pour les petits actionnaires les privatisations représentent davantage une aubaine financière qu'un investissement stratégique, puisque les actions qu'ils vont acheter sont sous-évaluées de 5% à 20% par rapport à leur prix de marché et que leurs cours en Bourse suivent une courbe ascendante dès le premier jour de cotation. Profitant de cette situation, ils vont revendre une bonne partie de leurs actions aux investisseurs constituant les « noyaux durs ». Selon Bauer, les 8 millions de personnes devenues actionnaires en 1986 se réduisent à 1,6 millions un an plus tard, ce qui est le même niveau que la situation d'avant les nationalisations<sup>1019</sup>. Schmidt note aussi que les « noyaux durs » se renforcent après les privatisations, suite à des augmentations des parts détenues par certains investisseurs stratégiques<sup>1020</sup>.

Enfin, à côté des limites imposées pour la détention étrangère, la mise en place par le ministre des finances de « noyaux durs » et la non-protection des intérêts des petits investisseurs, un quatrième ensemble de pratiques est déployé. Balladur impose aux investisseurs stratégiques des conditions selon lesquelles ceux-ci n'auront pas le droit de vendre leurs participations pendant deux ans et ensuite, pendant trois ans, ils ne pourront le faire qu'avec l'approbation du conseil d'administration<sup>1021</sup>. Ensuite, la loi sur les privatisations octroie au ministre le droit d'émettre des actions préférentielles, qui accordent le droit à l'État de poser son veto à l'acquisition par tout investisseur d'une part supérieure à 10% d'une firme privatisée pendant cinq ans<sup>1022</sup>. Enfin, une série de mesures concernant la publication de chaque acquisition conduisant à une augmentation des participations des investisseurs existants vise à agir comme une sorte de sonnette d'alarme dans le cas où un investisseur étranger chercherait à prendre le contrôle d'une des firmes privatisées. Michel Bauer considère que même si ces mesures ne consistent pas en une interdiction formelle de prise de contrôle par des investisseurs étrangers, la publicité qu'elles imposent aux opérations d'augmentation des participations étrangères fournit du temps pour organiser une riposte nationale<sup>1023</sup>.

Le krach boursier d'octobre 1987 porte un coup d'arrêt à la mise en œuvre du programme de privatisations. La victoire de la gauche aux élections présidentielles de 1988 vient s'y ajouter, avec la

---

<sup>1018</sup> Bauer, 1988, p. 54.

<sup>1019</sup> Ibid. p. 58.

<sup>1020</sup> Schmidt, 1996, p. 376.

<sup>1021</sup> Bauer, 1988, p. 59.

<sup>1022</sup> Ibid. p. 56.

<sup>1023</sup> Ibid. p. 57.

politique du « ni-ni » (ni privatisations, ni renationalisations) menée par Mitterrand. Mais les privatisations de la période 1986-87 vont déjà suffisamment loin pour générer leur propre dynamique auto-réalisatrice. Schmidt a noté que les participations croisées entre grandes firmes ne s'arrêtent pas aux firmes privatisées. De nombreuses firmes encore nationalisées, notamment du secteur bancaire et de l'assurance (BNP, AGF, UAP en particulier, etc.), prennent des participations aussi bien dans des firmes industrielles que financières nouvellement privatisées. Par conséquent, la réalité est une interpénétration capitalistique du secteur public et du secteur privé, et c'est là encore un élément qui souligne la continuité entre les situations d'avant et d'après les privatisations<sup>1024</sup>.

De même, les « noyaux durs » vont rapidement se renforcer. Un premier mécanisme a déjà été évoqué, à savoir le rachat d'une partie des actions réservées au grand public par les firmes constituant les « noyaux durs ». Un deuxième est la progression de ce que Morin et Schmidt appellent le « contrôle interne », à savoir la situation consistant à ce qu'une filiale d'une grande firme acquiert des parts du capital de celle-ci. Enfin, les « noyaux durs » essentiellement reproduisent les alliances stratégiques du passé. Les vieilles alliances entre la CGE, la Société Générale et le CCF, entre Saint-Gobain et Suez ou entre Paribas, la Générale des Eaux (aujourd'hui Vivendi, Veolia et Vinci) et Schneider sont reconstruites. François Morin a soutenu que de cette façon, ces firmes entendent marquer le fait que les nationalisations constituent une sorte de parenthèse<sup>1025</sup>. Mais les nouvelles alliances sont plus solides que celles du passé. Elles comprennent le plus souvent une grande firme industrielle, une de l'assurance et une autre bancaire, et les participations réciproques sont un phénomène beaucoup plus répandu que par le passé.

Pendant les années 1988-1993 il n'y a pas de nouvelles privatisations. Cependant, la logique d'un modèle de cœur financier – fondé sur les participations croisées entre les grandes firmes françaises – se développe avec l'accroissement dans un premier temps des participations croisées entre firmes nationalisées et, dans un deuxième temps, entre firmes nationalisées et privatisées. En particulier, les banques procèdent à une augmentation très significative de leurs participations dans l'industrie<sup>1026</sup>. De plus en plus, le modèle financier français ressemble au modèle allemand de la période des champions nationaux où les très forts liens entre les banques et l'industrie structurent le capitalisme allemand<sup>1027</sup>.

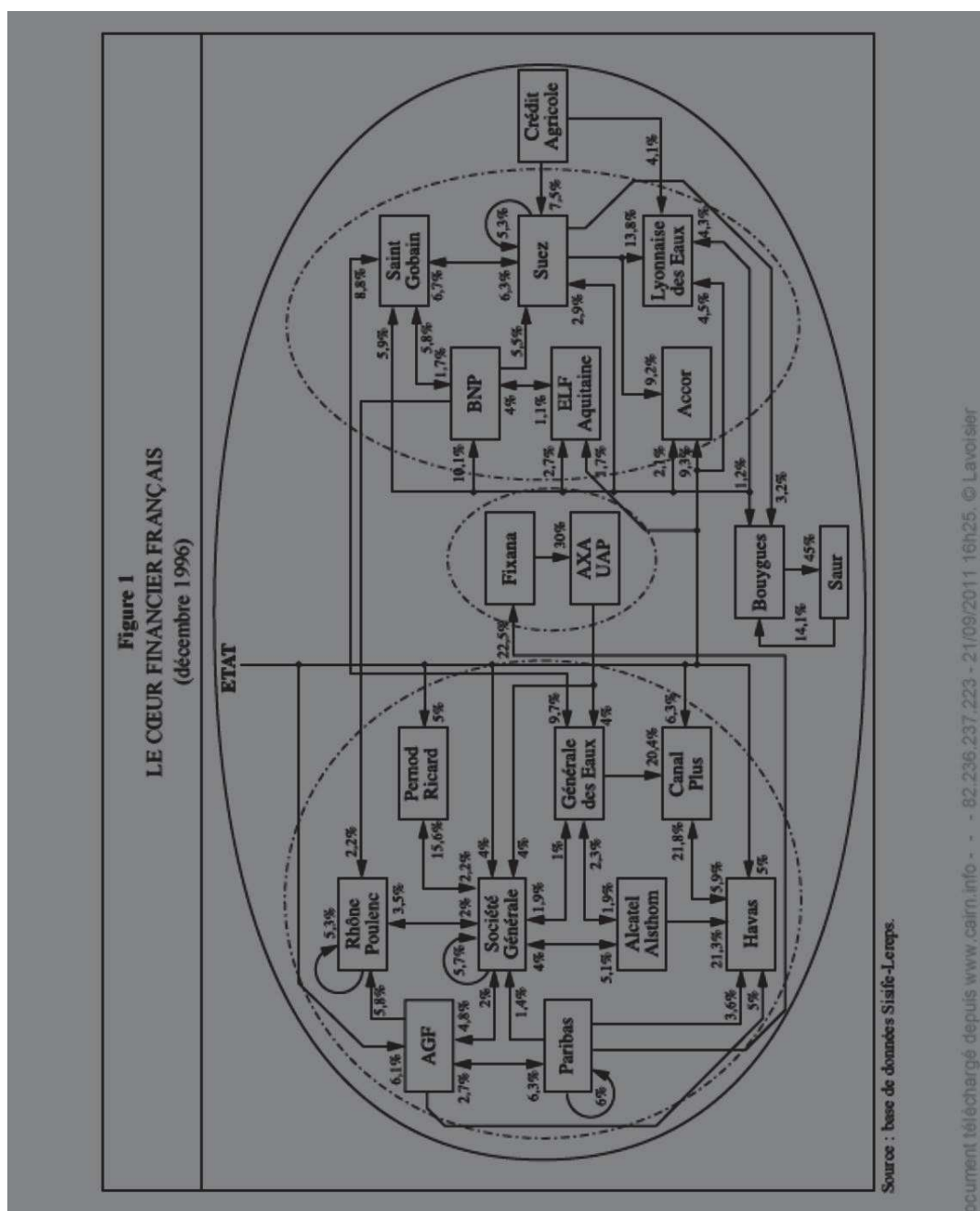
Figure 1 : La structure financière du capitalisme français  
au moment de l'apogée du système des « noyaux durs »

<sup>1024</sup> Schmidt, 1996, p. 374.

<sup>1025</sup> Rapporté dans Schmidt, 1996, p. 375.

<sup>1026</sup> Ibid. pp. 377-378.

<sup>1027</sup> Depuis, les firmes financières allemandes (banques et assurances) se sont retirées des réseaux de la bancindustrie en Allemagne en vendant leurs participations dans les firmes industrielles du réseau allemand. Lantenois, 2011. J'y reviens plus loin.



Les privatisations reprennent avec la nouvelle cohabitation à partir de 1993, Balladur étant cette fois Premier Ministre. Leur effet est de renforcer encore plus les participations croisées mais aussi les pôles d'alliances qui commencent à émerger sur la base des alliances du passé<sup>1028</sup>. Ainsi, à la fin de l'année 1996, que Morin considère comme le moment d'apogée de ce modèle, la structure de la propriété du capitalisme français ressemble au schéma présenté dans la figure 1 <sup>1029</sup>.

<sup>1028</sup> Pour les détails sur ces renforcements, voir Schmidt pp. 382-384.

<sup>1029</sup> Tiré de Morin et Rigamonti, 2002, p. 160.



Les deux grands pôles qui structurent en ce moment-là le cœur financier français apparaissent clairement dans la figure 1. Le premier a comme pivots la Société Générale et Paribas. Le deuxième a comme pivots Suez et la BNP. Il existe, enfin, ce qui apparaît comme un troisième pôle autour d'Axa/UAP faisant le lien entre les deux autres pôles. En effet, l'acquisition de l'UAP – premier assureur en France à l'époque – par Axa en 1996 crée un géant international de l'assurance ayant la capacité de devenir la firme « tour de contrôle » du nouveau capitalisme français de cœur financier. L'UAP est déjà considérée comme la « tour de contrôle » du nouveau modèle financier en raison de ses multiples participations qui la relie à des firmes présentes dans les deux pôles<sup>1030</sup>. Axa, en revanche, réussit sous la direction de Claude Bébear à centraliser au sein d'une seule grande firme par le biais d'acquisitions les firmes privées de l'assurance. Or, le patron d'Axa n'entend pas faire jouer à la firme qu'il dirige le rôle de « tour de contrôle » de la structure financière du capitalisme français qui émerge avec la conversion libérale du grand patronat dans les années quatre-vingt-dix. Je poursuis l'analyse de l'évolution de la structure financière du capitalisme français dans la période post-champions nationaux dans la sous-partie suivante en examinant comment le nouveau géant de l'assurance va progressivement céder ses participations, contribuant ainsi à saper les bases du modèle et menant à sa désagrégation.

### *1.3 Les divergences sur le modèle de la bancindustrie, l'affirmation des préférences des élites libéral-orthodoxes et la fin des noyaux durs*

L'évolution décrite dans la précédente sous-partie vers un système de bancindustrie à l'allemande, structuré par des participations capitalistiques reliant les grandes firmes françaises entre elles, n'est évidemment pas fortuite mais constitue l'objectif visé consciemment par une majorité des élites économiques françaises de l'époque.

Cette majorité recoupe mais ne s'identifie pas strictement au pôle industrialiste. Après tout, les privatisations et la stratégie de constitution d'une structure financière fondée sur les « noyaux durs » afin de protéger le capital des grandes firmes françaises des prises de contrôle inamicales et étrangères sont le fait des élites de la « galaxie du Trésor ». Au sein de l'AFEP, le lieu central d'élaboration de la stratégie en question, on retrouve une palette très représentative d'élites issues des diverses filières des élites économiques françaises : industrialistes, financiers pantouflards et « jeunes turcs ». Cette convergence entre pôles libéral-orthodoxe et industrialiste quant à la structure financière du capitalisme français à

---

<sup>1030</sup> Vincent, 2004, p. 11.

l'heure de la conversion libérale des élites économiques indique que les liens qui unissent ces deux groupes élitaires restent encore à l'époque étroits, bien qu'ils se soient distendus au cours des années quatre-vingt suite au désendettement général des firmes industrielles, la libéralisation financière et le développement des marchés de titres. Il n'empêche que, comme analysé un peu plus loin, des brèches existent déjà entre industrialistes et libéral-orthodoxes (surtout les financiers) qui vont s'agrandir durant les années quatre-vingt-dix et la deuxième vague de développement des marchés de titres.

Une très claire illustration de l'état d'esprit général qui anime cette majorité des élites économiques françaises au moment des privatisations est fournie par la lecture de l'ouvrage *Capitalisme contre Capitalisme*<sup>1031</sup> de Michel Albert, à l'époque PDG des Assurances Générales de France et précédemment commissaire général au plan et proche collaborateur des vice-présidents de la Commission européenne Robert Marjolin et Raymond Barre<sup>1032</sup>. L'ouvrage est publié en 1991, c'est-à-dire en pleine transition vers le modèle de la bancindustrie. Albert a un parcours qui le rapproche plus de l'idéal-type propre au pôle libéral-orthodoxe. Il est en effet énarque et inspecteur des finances en plus de diriger une grande firme de l'assurance. Mais son association étroite avec le Plan le rapproche des préoccupations industrialistes. Dans son ouvrage, il ne se limite pas à la question de la structure financière que doit adopter le capitalisme français suite au retrait de l'État actionnaire, mais plaide pour une stratégie industrialiste plus générale, en vantant les mérites de la codétermination<sup>1033</sup> et du système de formation professionnelle allemands. Albert oppose ce modèle « rhénan » (auquel il rattache le Japon en plus de l'Allemagne et de la Suisse) au modèle « néo-américain », dominé par la vision court-termiste des investisseurs financiers qu'Albert considère comme les acteurs centraux du modèle en question.

Albert est conscient que sa position ne fait pas l'unanimité parmi les élites économiques françaises. Ainsi, il attribue aux capitaines d'industrie le penchant pour le modèle « rhénan », alors que les « jeunes loups et les vieux actionnaires » veulent « la version anglo-saxonne ». Parmi les capitaines d'industrie en question, Jean-Louis Beffa, le PDG depuis 1986 de Saint-Gobain, est l'un des plus ardents partisans du modèle « rhénan ». A son arrivée à la tête de Saint-Gobain il met en place un système de codétermination et de dialogue constant avec les représentants syndicaux au sein du comité d'entreprise<sup>1034</sup>. En novembre 1990, en amont d'un colloque organisé par des organisations patronales qui réunit une vingtaine de grands patrons pour qu'ils se penchent sur la question, Beffa se fait le porte parole de la position majoritaire dans

---

<sup>1031</sup> Albert, 1991.

<sup>1032</sup> Daumas, 2012, pp. 19-20.

<sup>1033</sup> La codétermination (« Mitbestimmung » en allemand) est le terme qui désigne la présence de représentants syndicaux au sein des conseils de surveillance (disposant du droit de vote) des grandes firmes allemandes.

<sup>1034</sup> *The Economist*, 1991. Les citations d'Albert dans ce paragraphe proviennent de cet article également.

une interview au journal *Le Figaro*<sup>1035</sup>. La logique de sa position est que « Les pays qui affichent les meilleures performances sont ceux au sein desquels l'industrie et la finance entretiennent de bonnes relations. Il faut que les financiers viennent appuyer les industriels et que ces derniers puissent, de leur côté, compter sur les premiers [...] La France a sans aucun doute intérêt à évoluer vers un type de relations s'inspirant du modèle allemand ».

La position minoritaire est défendue par André Lévy-Lang, président de Paribas à l'époque, de la façon suivante : « [...] surtout, les volumes d'épargne investis en fonds propres des entreprises [françaises] restent très insuffisants. Il faut donc éviter de pousser plus loin l'application du modèle allemand pour ne pas décourager l'actionnariat boursier ».

Les deux positions reposent donc sur deux aspects différents des stratégies mises en œuvre par les firmes françaises durant les années quatre-vingt. La première donne la priorité au besoin des dirigeants de pouvoir définir une stratégie sur le long terme en disposant de financements assurés par les institutions financières, sans être en permanence préoccupés par le cours de l'action de leur firme en bourse et sans devoir dévoiler régulièrement leurs résultats dans des rapports trimestriels visant à attirer les investisseurs financiers. Cette préoccupation correspond à l'expérience des restructurations industrielles menées par les champions nationaux français à l'aide des financements patiemment dispensés par l'État et de la protection que la propriété étatique du capital leur procure face à d'éventuels prédateurs. Que Jean-Louis Beffa exprime à travers ses divers témoignages le lien étroit entre les deux n'est certainement pas le fait du hasard.

A l'opposé, la position minoritaire affirme que les firmes françaises vont avoir besoin de disposer de davantage de ressources financières. La fin des années quatre-vingt, après le redressement de la situation financière des champions nationaux français grâce aux restructurations de la première moitié de la décennie, est le moment de la première des deux grandes vagues d'opérations de croissance externe menées à l'international par les grandes firmes françaises<sup>1036</sup>. Bien que cette vague soit d'une moindre ampleur que la suivante, elle coïncide avec une détérioration temporaire de la situation financière des grandes firmes françaises. Ces deux éléments expliquent que celles-ci se tournent à nouveau vers leur source de financement externe habituelle (les banques) mais aussi, fait nouveau, vers les marchés de titres et ce dans une proportion plus importante que par le passé<sup>1037</sup>. Les marchés de titres jouent donc un rôle de source de financement des opérations de croissance externe des grandes firmes françaises, ce qui

---

<sup>1035</sup> Rodier, 1990.

<sup>1036</sup> Voir chapitre 2, partie 4.1.2 ; O'Sullivan, 2007, pp. 418-422. L'autre grande vague a lieu durant la deuxième moitié de la décennie suivante et le tout début de la décennie 2000.

<sup>1037</sup> Ibid, pp. 399 et 418.

n'était pas le cas pendant la période des champions nationaux. Cette tendance est appelée à s'approfondir, dans la mesure où l'État ne peut plus jouer un rôle aussi prépondérant que par le passé dans le domaine du financement des grandes firmes. Or, le développement des marchés de titres, c'est-à-dire l'appel à l'épargne gérée désormais par des investisseurs institutionnels privés et non plus par l'État, implique pour les grandes firmes des structures capitalistiques relativement dispersées dont une grande partie du capital serait flottant, de sorte à permettre le développement d'un marché des actions profond et liquide, ce qui constitue la condition *sine qua non* pour rendre attrayant le marché des actions pour les investisseurs financiers, étrangers ou pas. Ce marché sera d'autant plus profond et liquide que le capital des firmes ne sera pas verrouillé par des investisseurs stratégiques mais flottera et s'échangera librement au gré des fluctuations de la valeur des actions.

Un ensemble de facteurs vont progressivement affaiblir la position majoritaire exprimée par Beffa et permettre à la position minoritaire de s'imposer à la fin de la décennie quatre-vingt-dix. Tout d'abord, le fiasco du Crédit Lyonnais évoqué dans le précédent chapitre, décrédibilise très fortement la position majoritaire. Le Crédit Lyonnais est après tout la principale banque commerciale française de l'époque et celle qui est choisie pour devenir la Deutsche Bank française. Son PDG, Jean-Yves Habérier, est l'un des plus célèbres partisans du modèle de bancindustrie à l'allemande et parmi les premiers à l'avoir envisagé dès les années soixante. Mais cette affaire n'aurait pas à elle seule pu remettre en cause la stratégie majoritaire si elle n'avait pas été accompagné par des développements plus généraux modifiant l'environnement d'ensemble dans lequel les stratégies des grandes firmes françaises doivent être définies.

Un premier facteur de portée générale qui explique que rapidement les dirigeants des grandes firmes françaises abandonnent la protection fournie par les « noyaux durs » est la faiblesse de la présence syndicale dans les instances de direction (conseils d'administration ou de surveillance pour les firmes ayant adopté le système dual à l'allemande) et de cogestion (comités d'entreprise) des firmes en France, à l'encontre des pratiques de codétermination prévalant en Allemagne<sup>1038</sup>. Le recours aux marchés de titres implique que les dirigeants des firmes soient en mesure de répondre positivement aux exigences des investisseurs financiers, en implémentant des choix stratégiques qui aient un impact rapide sur la rentabilité des fonds propres investis dans la firme<sup>1039</sup>. De tels choix vont des opérations brutales de

---

<sup>1038</sup> Goyer, 2007, pp. 39-57. L'auteur voit dans cette différence entre grandes firmes françaises et allemandes la variable la plus importante qui explique la présence plus répandue d'investisseurs financiers « impatientes » dans le capital des firmes du CAC40 par opposition à celles du DAX30. Par investisseurs « impatientes », Goyer entend les « hedge funds » (fonds spéculatifs) et les « actively managed mutual funds » (des « fonds mutuels activistes », c'est-à-dire des OPCVM dont la stratégie repose sur la maximisation des rendements pour leurs clients), dont les critères de performance les poussent à exiger un retour sur investissement sur le court-terme (un à deux ans à partir du moment où le placement est effectué).

<sup>1039</sup> Les relations qui caractérisent les firmes ayant recours systématiquement aux marchés de titres et devant donc satisfaire aux exigences des investisseurs financiers sont résumées par le terme de « shareholder value » (« valeur pour

restructuration ayant un coût social élevé à l'augmentation des dividendes au détriment du réinvestissement des profits dans la R&D. Le renforcement de la rentabilité de la firme ainsi obtenu fait par la suite rapidement monter le cours de l'action de la firme en question en bourse. Cela permet aux investisseurs de réaliser des plus-values sur leurs placements – ce qui est leur principal objectif. Les dirigeants d'une firme sont d'autant plus en mesure d'implémenter de tels choix que le pouvoir de décider des choix stratégiques est concentré entre leurs mains. La faiblesse de la présence syndicale dans les instances de direction des grandes firmes et la faiblesse tout court des instances de cogestion en France par rapport à l'Allemagne signifie donc que les PDGs français sont beaucoup plus en mesure de s'accommoder des exigences des investisseurs financiers que leurs homologues allemands<sup>1040</sup>. Pour Michel Goyer et Bob Hancké, ceci est la principale raison pour laquelle les grandes firmes françaises ont pu abandonner la protection que leur procurent les « noyaux durs » et se tourner vers les marchés de titres<sup>1041</sup>. C'est également l'un des éléments qui expliquent pourquoi les élites industrialistes les plus opposées à un marché actif pour le « corporate control » militent depuis les privatisations et l'internationalisation de l'actionnariat des firmes du CAC40 en faveur des mesures législatives rendant obligatoire la cooptation de syndicalistes au sein des instances de direction de ces firmes, Jean-Louis Beffa étant sur ce front aussi le partisan le plus passionné de la cause industrialiste<sup>1042</sup>.

Cette capacité des dirigeants français à s'accommoder de la présence massive des investisseurs financiers dans les structures capitalistiques des firmes qu'ils dirigent leur permet de profiter des opportunités qu'offre le recours aux marchés de titres pour financer leurs opérations de croissance externe lors de la deuxième grande vague de fusions et acquisitions de la période 1986-2007<sup>1043</sup>. A partir de 1998, les grandes firmes françaises ont à nouveau – après une pause durant le milieu des années quatre-vingt-dix – recours à des sources externes de financements, cette fois les sources boursières dépassant les sources bancaires<sup>1044</sup>. La principale utilisation de ces financements externes est de financer les opérations de croissance externe, dont la valeur dépasse de loin le volume équivalent lors de la première vague de la fin des années quatre-vingt<sup>1045</sup>.

---

l'actionnaire »). Voir Lazonick and O'Sullivan, 2000 ; Aglietta et Rebérioux, 2004.

<sup>1040</sup> Goyer, 2007.

<sup>1041</sup> Goyer and Hancké, 2005 ; Culpepper, 2010, p. 52.

<sup>1042</sup> Beffa, Boyer et Touffut, 1999 ; Beffa et Clerc, 2013. Saint-Gobain pratique la « codétermination à la française » depuis la fin des années quatre-vingt (*The Economist*, 1991). L'obligation législative de pratiquer la codétermination est préconisée dans le récent rapport Gallois de novembre 2012 (Gallois, 2012) signé d'un autre illustre représentant des élites industrialistes, Louis Gallois (polytechnicien mineur, PDG à tour de rôle de la SNECMA, de l'Aérospatiale, de la SNCF et d'EADS).

<sup>1043</sup> Je reprends ici l'argument général de Mary O'Sullivan (2007), en particulier pp. 418-422.

<sup>1044</sup> Ibid, p. 399.

<sup>1045</sup> Depuis leur développement, les marchés des actions ne servent que marginalement à financer les investissements

Cependant, cette vague de fusions et acquisitions menées par les champions français n'est pas uniquement financée par recours à des financements externes. Elle l'est également par cession d'actifs non-stratégiques (qui correspond à un processus de « recentrage sur le cœur de métier ») et de participations dans le capital d'autres firmes avec lesquelles la firme cédant sa participation n'entretient pas de partenariat stratégique. Or, ce sont précisément ces participations qui constituent l'ossature de la structure financière fondée sur les « noyaux durs ».

Une mesure de l'ampleur de ce processus peut être donnée lorsqu'on regarde l'évolution des stratégies de diversification des grandes firmes françaises. Celles-ci, comme les firmes allemandes d'ailleurs, adoptent dans la période des champions nationaux une structure « conglomerale » ou « multi-divisionnelle »<sup>1046</sup> au sein de laquelle cohabitent plusieurs métiers ayant des cycles d'activité différents. Les principales justifications d'une telle stratégie de diversification sont d'une part le fait que la coexistence de différents métiers évite à la firme de très grandes variations dans ses résultats (puisque parmi les différents métiers ayant des cycles d'activité différents certains seront en phase d'expansion, certains en phase creuse) mais aussi permet de financer par les profits réalisés par les métiers « matures » le développement de nouvelles activités dont la rentabilité reste encore incertaine et qui nécessitent d'investissements importants en R&D puis en investissements fixes. Cette stratégie correspond donc aux principales préoccupations du pôle industrialiste, à savoir garantir un financement adéquat aux investissements en R&D nécessaires pour permettre aux grandes firmes industrielles présentes dans les secteurs de haute technologie de faire face à la concurrence internationale. La garantie d'un financement adéquat de ces investissements est également une pièce centrale d'une stratégie visant la « montée en gamme » dans les industries de moindre intensité technologique – ce qui, comme évoqué dans le chapitre 4, partie 4, devient à partir de la fin des années quatre-vingt-dix la principale stratégie des grandes firmes industrielles françaises et européennes plus largement.

Michel Goyer, et par la suite Benjamin Coriat et Christopher Lantenois, ont tenté d'évaluer l'évolution de la diversification des grandes firmes françaises. Un classement est établi distinguant trois types de degré de diversification : i) une firme est « diversifiée » si aucun métier ne compte pour plus de 70% de son chiffre d'affaires ii) si un métier compte pour entre 70% et 95% de son chiffre d'affaires, la firme est considérée à activité dominante et iii) au dessus de 95% de son chiffre d'affaires, elle est

---

productifs des grandes firmes françaises. Selon les économistes Gérard Duménil et Dominique Lévy, à la fin des années quatre-vingt-dix (période qui correspond à un nouveau bond en avant de la capitalisation boursière parisienne) seulement 5% des investissements bruts des firmes françaises sont financés par des émissions d'actions. Duménil et Lévy, 2004, p. 122.

<sup>1046</sup> Whittington and Mayer, 2000.

considérée à activité unique. Le tableau suivant<sup>1047</sup> répertorie ces évolutions.

Tableau 4 Évolution de la stratégie d'entreprise en France

1986 (29 firmes)	1990 (31 firmes)	1994 (31 firmes)	1998 (30 firmes)	2003 (28 firmes)	2007 (25 firmes)
24 Di (82,8%)	24 Di (77,4%)	23 Di (74,2%)	15 Di (50%)	11 Di (39,9%)	12 Di (48%)
1 Do (3,4%)	3 Do (9,7%)	3 Do (9,7%)	9 Do (30%)	9 Do (32,1%)	7 Do (28%)
4 U (13,8%)	4 U (12,9%)	5 U (16,1%)	6 U (20%)	8 U (28,6%)	6 U (24%)

U : activité unique ; Do : activité dominante ; Di activité diversifiée.

Ces données montrent que le moment crucial dans l'évolution de la stratégie de diversification des grandes firmes françaises se situe entre 1994 et 1998, c'est-à-dire dans la période immédiatement précédant le démantèlement des « noyaux durs ». Entre 1998 et 2003, la tendance au recentrage sur le cœur de métier se poursuit, sans doute pour pouvoir financer des opérations de croissance externe et profiter de la grande vague d'opérations de concentration déclenchées à la fin des années quatre-vingt-dix. Il paraît également évident que les opérations ainsi financées renforcent la tendance au recentrage sur le cœur de métier. Parmi les opérations menées par les grandes firmes françaises entre 1996 et 2003, 60% des 100 plus grandes opérations domestiques et 66% des 100 plus grandes à l'étranger sont menées dans le même secteur d'activité<sup>1048</sup>.

Le processus de recentrage sur le cœur de métier est facilité dans le cas français<sup>1049</sup> par le fait que les « noyaux durs » avaient été mis en place une décennie plus tôt suite à une décision politique et dans le seul but de fournir un actionnariat stable et une protection contre des OPAs hostiles aux firmes

<sup>1047</sup> Compilé à partir des données dans Goyer, 2006 et Coriat et Lantenois, 2011.

<sup>1048</sup> O'Sullivan, 2007, p. 420.

<sup>1049</sup> Le recentrage sur le cœur de métier a la préférence des investisseurs financiers, qui préfèrent des firmes « pure players » qui ne leur font pas courir le risque de « subventions croisées » réduisant la rentabilité de la firme dans le court terme. Le terme « subventions croisées » désigne le financement d'activités enregistrant des pertes par les activités profitables. Goyer, 2006, pp. 80-81 ; Coriat et Lantenois, 2011, p. 73. Sans doute la causalité agit dans les deux sens ici (les firmes françaises s'étant recentrées et s'étant tournées vers les investisseurs financiers afin de financer leur croissance externe comme décrit ici, mais aussi s'étant recentrées suite aux pressions exercées par ces mêmes investisseurs ou en vue de mieux les attirer). Toutefois, le fait que la rupture dans le degré de diversification des grandes firmes françaises se situe entre 1994 et 1998 ainsi que le fait qu'entre 2003 et 2007 les firmes semblent s'être à nouveau diversifiées incitent à minimiser le rôle des investisseurs financiers et des pressions qu'ils exercent sur les dirigeants dans le processus de recentrage sur le cœur de métier et à attribuer le primat de la causalité aux stratégies de croissance externe des firmes. La tendance à la diversification à partir de 2003 correspond par ailleurs au renouveau du débat sur la politique industrielle et, comme on verra plus loin, à la résurgence du protectionnisme capitalistique.



privatisées. En Allemagne, en revanche, les participations croisées constituant le cœur financier allemand n'ont pas comme unique objectif de fournir une protection contre des OPAs hostiles. Elles reflètent également une logique stratégique dans la mesure où elles ont progressivement été mises en place par des actionnaires familiaux ou stratégiques et par un processus organique d'échange de participations entre firmes entretenant des relations contractuelles<sup>1050</sup>. Cette différence explique qu'au moment où de grandes opportunités de développement par croissance externe apparaissent, la valeur relative des « noyaux durs » et de la protection qu'ils procurent aux grandes firmes françaises diminue fortement aux yeux de leurs dirigeants, qui commencent plutôt à les considérer comme du capital inutilement immobilisé qui pourrait servir, s'il était liquidé, leurs stratégies de croissance externe, et ce surtout à l'international<sup>1051</sup>. Ce mécanisme joue également auprès des élites industrialistes et non seulement auprès des libéral-orthodoxes.

C'est ici qu'intervient la fusion Axa/UAP mentionnée précédemment. A la fois, Axa illustre parfaitement la logique à l'œuvre qui vient d'être décrite et, qui plus est, au moment crucial elle se trouve au cœur même du réseau constitué par les « noyaux durs ». Toutes les analyses que j'ai pu consulter<sup>1052</sup> du démantèlement des « noyaux durs » s'accordent sur le fait que le comportement d'Axa une fois qu'elle prend le contrôle de l'UAP – la pièce maîtresse du dispositif – est l'élément déclencheur du processus<sup>1053</sup>.

Vincent attribue ce comportement à l'histoire et la structure capitaliste (mutuelle) propre à Axa. Au milieu des années quatre-vingt encore, Axa est un assureur de taille moyenne et, élément

---

<sup>1050</sup> Culpepper, 2010, p. 53. Je reviens dans la partie 2 sur la divergence entre structures financières française et allemande telle qu'elle se développe durant les années deux mille pour expliquer le conflit franco-allemand à propos du marché pour le « corporate control » et la directive sur les OPAs.

<sup>1051</sup> O'Sullivan (2007) montre que lors de la deuxième vague d'opérations de concentration, l'importance des opérations effectuées à l'étranger est plus élevée que lors de la première vague. Entre 1986 et 1995, 72% des opérations d'acquisition ont pour cible une autre firme française. En valeur, ces acquisitions représentent 54% de la valeur totale des opérations effectuées. En revanche, entre 1996 et 2003, les pourcentages respectifs sont de 65% et 48%. De même, les acquisitions domestiques lors de la deuxième vague sont largement financées par échange d'actions (où la firme acquéreuse utilise ses propres actions – souvent après avoir procédé à une augmentation de capital – comme moyen de paiement en direction des actionnaires de la firme acquise) alors que les acquisitions à l'étranger le sont par des liquidités (O'Sullivan, 2007, p. 410).

<sup>1052</sup> Celles de François Morin (Morin, 1998 et Morin et Rigamonti, 2002), de Pepper Culpepper (Culpepper, 2005), de Vivien Schmidt (Schmidt, 2003) ou de Gregory Vincent (Vincent, 2004).

<sup>1053</sup> Le travail de Gregory Vincent en particulier vise à démontrer précisément cela, en examinant de près la stratégie de développement d'Axa et en lui attribuant une logique qui l'amène à rompre avec la logique des « noyaux durs ». Sur les quatre participations importantes d'Axa (Paribas, Elf, Rhône-Poulenc et Schneider) seule une (Paribas) est de nature stratégique. Lorsque celle-ci épuise son utilité vers la fin des années quatre-vingt-dix, Axa s'en déleste. Les participations à Elf, Rhône-Poulenc et Schneider ont une motivation financière (le cours de leurs actions suit une trajectoire ascendante) et l'acquisition de l'UAP en 1996 est une opération de croissance externe qui correspond à sa stratégie d'expansion internationale. Voir le troisième chapitre, 'A Challenge to the Establishment : The Financial Strategy of Axa'. Suite à cette séquence, Axa maintient une participation importante dans la BNP-Paribas (croisée qui plus est, constituant ainsi, paradoxalement, le seul cas significatif de participation croisée ayant survécu le démantèlement des « noyaux durs »).

significatif, sans attaches aux réseaux financiers parisiens. Son ambitieux PDG – Claude Bébéar, un « jeune turc » à l'époque – a pourtant une stratégie de croissance externe. Vu que les grandes firmes de l'assurance sont nationalisées (UAP, AGF, GAN) et que donc le marché domestique est particulièrement étroit, Axa est poussée à se développer à l'international, en particulier dans les pays de modèle financier centré sur les marchés de titres (États-Unis et surtout Grande Bretagne). Ces éléments expliquent que très tôt (début des années quatre-vingt-dix) le comportement d'Axa préfigure le comportement des grandes firmes françaises de la fin de la décennie. Sans surprise, Bébéar lui-même se situe dans le camp de la position minoritaire à l'époque des privatisations. Interviewé par Schmidt en 1991, il explique que « my role is clearly not to carry French industry »<sup>1054</sup>. Et lorsqu'il s'empare de l'UAP, il fait immédiatement savoir ses intentions, en janvier 1997, en déclarant qu'Axa « had no intention of becoming the godfather of the French economy »<sup>1055</sup>.

La stratégie de développement par croissance externe d'Axa est payante, et lorsque la privatisation hâtive de l'UAP en 1994 expose le géant fragile de l'assurance française aux pressions du marché, les pouvoirs publics et les élites financières pantouflardes (le PDG de l'UAP est Jacques Friedmann, le personnage qui orchestre au sein du RPR la stratégie des privatisations) préfèrent laisser Axa s'en emparer plutôt que de prendre le risque de laisser un investisseur étranger profiter de cette occasion en or. Or, l'UAP n'est pas n'importe quelle firme mais précisément la « tour de contrôle » du réseau dans son ensemble. Vincent a montré que le nouveau géant Axa/UAP est de loin, devant la BNP, l'acteur le plus central dans le réseau<sup>1056</sup>. De fait, sa « défection » (c'est-à-dire sa politique de vente de ses participations dans les autres firmes du réseau) va profondément modifier les paramètres du jeu.

Le démantèlement des « noyaux durs » peut se lire dans le tableau 5 à la page suivante<sup>1057</sup>.

La défection d'Axa crée un énorme vide capitalistique au sein du réseau. Pour que celui-ci maintienne sa raison d'être et puisse continuer à remplir correctement sa fonction de protection contre les OPAs hostiles, il faut que ce vide soit comblé. Or, le combler aggraverait la contradiction entre d'un côté la volonté des grandes firmes françaises à participer pleinement dans la vague d'opérations de concentration de la fin de la décennie et de l'autre le coût représenté par le capital immobilisé dans les participations croisées constituant les « noyaux durs ». Non seulement leur valeur est remise en question pour l'ensemble des raisons évoquées précédemment, mais de surcroît leur coût va maintenant augmenter.

---

<sup>1054</sup> Schmidt, 1996, pp. 381-382.

<sup>1055</sup> Cité dans Culpepper, 2010, p. 60.

<sup>1056</sup> Voir Vincent, 2004, chapitre 4 'Reconstructing the Financial Web', sous-partie 2.1 'Axa's centrality'.

<sup>1057</sup> Culpepper, 2005, p. 191.

Face à cette situation, les grandes firmes françaises préfèrent liquider les « noyaux durs »<sup>1058</sup>.

Tableau 5 : Le démantèlement des « noyaux durs »

(les données chiffrées sont en % ; elles indiquent la part du capital des firmes détenues par les autres firmes du pôle autour duquel sont constitués les « noyaux durs »)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	% de réduction 1998-2000
<b>Pôle autour de la BNP</b>							
<i>BNP</i>	16,94	16,8	16,08	11,02	8,22	8,62	-21,8
<i>Saint-Gobain</i>	22,7	22,6	22,32	22,32	13,5	7,57	-66,1
<i>Suez/Lyonnaise des eaux</i>	9,02	8,44	8,44	8,44	1,69	1,4	-83,4
<i>UAP/Axa</i>	8,96	8,96	8,96	6,9	6,9	6,9	0
<i>Générale des Eaux/Vivendi</i>	17,92	16,52	15,11	14,1	8,67	4,87	-65,5
<b>Pôle autour de la SocGen</b>							
<i>AGF</i>	2,77	4,48	5,6	6,04	2,5	2,5	-58,6
<i>Alcatel-Alsthom</i>	7,99	7,02	6,73	8,37	5,01	4,35	-48
<i>Rhône-Poulenc/Aventis</i>	10,76	11,50	12,33	14,41	7,51	6,85	-52,5
<i>SocGen</i>	21,52	23	24,66	28,82	15,01	13,70	-52,5

La victoire, à travers le démantèlement des « noyaux durs », de la position initialement minoritaire s'opposant à la transposition du modèle allemand de bancindustrie en France, coïncide avec l'ascension du pôle libéral-orthodoxe tel que décrite dans la partie 1.2 du chapitre 3. Les amis de Claude Bébéar renforcent leurs positions au sein des instances patronales (MEDEF et AFEP) en même temps que celui-ci noue une alliance avec Michel Pébèreau de la BNP-Paribas en 1998 qui symbolise la coalition au sein du pôle libéral-orthodoxe des élites issues de la filière des « jeunes turcs » et des élites financières de la « galaxie du Trésor ». Au moment donc où le capitalisme français abandonne la structure de cœur financier fondée sur les « noyaux durs » pour s'ouvrir aux investisseurs financiers et à la pratique de la «

<sup>1058</sup> Vincent, 2004, chapitre 2 'Deconstructing the Financial Web', et échange électronique privé avec Gregory Vincent. Vincent m'a fait remarquer dans cet échange que la BNP a tenté de reconstruire des alliances pour combler le vide laissé par Axa mais que ses tentatives ont buté sur le manque de partenaires nationaux détenant des liquidités suffisantes. Voir aussi Morin et Rigamonti, 2002, pp. 162-165. Ces auteurs aussi attribuent au manque de liquidités et au contexte d'internationalisation économique les raisons pour lesquelles le cœur financier français s'est défait.

shareholder value », les principaux défenseurs et instigateurs de ce changement conquièrent les instances dirigeantes du mouvement patronal. Qui plus est, leur alliance va être scellée suite à une bataille boursière restée dans les annales (le rachat de Paribas par la BNP) pour avoir marqué le retour des OPAs hostiles en France, comme évoqué dans la partie suivante.

#### *1.4 Le nouvel environnement financier français : déconcentration relative et internationalisation de l'actionnariat et dégel du marché pour le « corporate control »*

A quoi ressemble la structure financière du capitalisme français après la séquence qui voit le démantèlement du modèle de cœur financier ? François Morin et Eric Rigamonti, considérant que la période 1997-2001 est une période de transition du modèle de cœur financier vers un nouveau (hybride) modèle financier, ont soutenu qu'en 2001, on peut déjà apercevoir les contours de ce nouveau modèle. Ils y voyaient la cohabitation de deux types de structure de la propriété du capital. Ils ont qualifié le premier type de « patrimonial » dans le sens où il persiste un ou des actionnaires de référence (stratégiques) capables d'influencer sérieusement la stratégie des firmes. Ces actionnaires de référence peuvent être des investisseurs institutionnels, des personnes physiques et des familles (LVMH, L'Oréal, Carrefour, groupe Lagardère et ainsi de suite), l'État ou dans quelques cas rares une autre grande firme industrielle ou bancaire qui détient une participation importante dans la firme contrôlée de façon « patrimoniale ».

Le deuxième type de propriété du capital est celui où l'actionnariat de la firme est parfaitement dispersé. Ce type a toujours existé en France depuis les années soixante-dix (Air Liquide et Lafarge en étant les archétypes) mais avait toujours été très minoritaire. La nouveauté est qu'il devient de plus en plus important, avec des firmes aussi importantes que Saint-Gobain (avant l'arrivée de Wendel Investissements dans son capital en 2007-2008), Suez/Lyonnaise (avant sa fusion avec GDF) et Total évoluant vers ce type de propriété de leur capital.

Une série d'autres études ultérieures à celle de Morin et Rigamonti permettent d'affirmer que suite au démantèlement des « noyaux durs », la tendance dominante parmi les grandes firmes françaises est celle à la déconcentration relative de la propriété de leur capital. Cette déconcentration est relative à deux titres. D'abord parce que tout en ayant qualitativement diminué, la concentration du capital dans les mains d'un ou des actionnaires de référence se maintient à des niveaux significatifs. Ensuite parce que comparée à la situation des grandes firmes britanniques ou américaines (les deux pays souvent présentés comme

les idéal-types d'un capitalisme de marché financier), la situation française reste qualitativement différente.

Une première appréciation du phénomène en termes de détention des droits aux dividendes<sup>1059</sup> est fournie par une étude de Benjamin Coriat et de Christopher Lantenois. Les auteurs ont étudié un panel composé des firmes françaises du CAC40 et des firmes allemandes du DAX30 pour la période 1999-2007. Leur indicateur pour mesurer la concentration du capital est la participation médiane (par groupe national de firmes) en pourcentage du premier actionnaire, puis des deux premiers et ainsi de suite jusqu'aux cinq premiers actionnaires. Les résultats pour les firmes du CAC40 sont dans le tableau suivant<sup>1060</sup> :

Tableau 6 Participation médiane des principaux actionnaires des firmes du CAC40

	Fin 1998	Fin 2001	Fin 2004	Fin 2007
Premier actionnaire	21,5%	13,5%	12%	13%
Deux premiers actionnaires	35,6%	21,8%	18,2%	21,4%
Trois premiers actionnaires	42,6%	27,3%	22,7%	24,9%
Quatre premiers actionnaires	43,8%	30,5%	26,7%	27,9%
Cinq premiers actionnaires	44,8%	32,5%	28,6%	29,6%

Quel que soit le nombre d'actionnaires retenu pour mesurer la déconcentration de l'actionnariat, on observe une rupture brutale entre 1998 et 2001 suite à quoi les niveaux de concentration se stabilisent voire remontent légèrement à partir de 2004. Ce constat s'accorde avec celui sur la diversification des grandes firmes françaises (qui décroît à partir de 1996 avant de croître à nouveau à partir de 2003), mais également avec le constat qui sera fait plus loin dans ce chapitre quant à la résurgence du protectionnisme capitalistique à partir de 2003, au même moment où la question de la politique industrielle fait son retour dans le débat public.

Plus ou moins la même tendance peut se lire dans les données rassemblées<sup>1061</sup> par Pepper Culpepper et couvrant quasiment la même période. Culpepper mesure la concentration du capital à travers le pourcentage des droits de vote détenus par les actionnaires de référence. Pour les quarante plus

<sup>1059</sup> La distinction entre droits aux dividendes et droits de vote fait partie des leviers de contrôle qui peuvent être mobilisés pour renforcer le poids d'un ou des actionnaires dans le processus de décision au sein des firmes. Il s'agit d'une dérogation au principe « une action, un vote » et en tant que telle elle est décriée par les investisseurs financiers. J'y reviens dans la partie 1.5 sur le recours aux leviers de contrôle par les grandes firmes françaises et dans la partie 2 sur les tentatives de la Commission d'activer les marchés pour le « corporate control » en Europe.

<sup>1060</sup> Coriat et Lantenois, 2011, p. 55.

<sup>1061</sup> Culpepper, 2010, pp. 29-41. La source des données dans les deux études – la base de données Thomson One Banker – est la même.

grandes firmes, ce pourcentage passe de 37,6% en 1997 à 31% en 2006<sup>1062</sup>.

L'étude de Culpepper permet aussi de situer la France par rapport à d'autres pays. Le tableau 7<sup>1063</sup> dans la page suivante répertorie les pourcentages des droits de vote détenus par les actionnaires de référence dans les quarante plus grandes firmes de cinq grands pays en 2006.

Tableau 7 Pourcentage des droits de vote détenus par les actionnaires de référence dans les quarante plus grandes firmes de cinq pays en 2006

Japon	Allemagne	France	Royaume-Uni	États-Unis
27,1%	44,9%	31%	12,1%	7,8%

Les données de Culpepper s'accordent avec les résultats d'une étude importante sur la structure financière des capitalismes européens<sup>1064</sup> menée durant la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix, pendant donc la séquence qui débouche sur le démantèlement des « noyaux durs ». Malgré ce démantèlement, les grandes firmes françaises continuent à avoir une structure financière qui les différencie qualitativement des pays réputés avoir des structures financières fondées sur la dispersion du capital des firmes, à savoir le Royaume-Uni et les États-Unis. Comme évoqué un peu plus loin, cette différence concernant le niveau de la concentration du capital se reflète également dans les caractéristiques du marché pour le « corporate control ».

La déconcentration relative du capital qui vient d'être décrite va de pair avec une internationalisation de l'actionnariat des grandes firmes françaises. La corrélation entre internationalisation de l'actionnariat et déconcentration du capital correspond à la corrélation présentée dans le chapitre précédent entre internationalisation financière et développement des marchés de titres. La Banque de France publie une étude annuelle sur la détention par les non-résidents des actions des firmes du CAC40<sup>1065</sup>. Dans le tableau suivant<sup>1066</sup>, je répertorie le taux de détention par les non-résidents des actions des firmes du CAC40 pour la période 1997-2007 (1997 est la première année pour laquelle les données sont disponibles pour les firmes du CAC40).

Tableau 8 Taux de détention du capital des firmes du CAC40 par les non-résidents

1997	1999	2001	2003	2005	2007
------	------	------	------	------	------

<sup>1062</sup> Ibid, p. 37. La tendance à la déconcentration apparaît plus clairement lorsque Culpepper mesure le changement pour les vingt-cinq plus grandes firmes non-financières (de façon à neutraliser l'impact des firmes financières mutualistes – Crédit Agricole, Axa, Groupama etc.). Le pourcentage en question passe alors de 34% en 1997 à 26.7% en 2006.

<sup>1063</sup> Ibid, tiré du tableau 2.2, p. 32.

<sup>1064</sup> Barca and Becht, 2001. Cet ouvrage s'appuie sur une enquête menée par des chercheurs pour l'European Corporate Governance Network. Une courte présentation des résultats de l'enquête est dans Becht and Röell, 1999.

<sup>1065</sup> La dernière en date au moment de la rédaction est Banque de France, 2013. Elle mesure les droits aux dividendes et non pas les droits de vote.

<sup>1066</sup> Compilé à partir des différentes études annuelles de la Banque de France.

33,4%	36%	40,5%	44,5%	44,9%	41,2%
-------	-----	-------	-------	-------	-------

Durant la période de démantèlement des « noyaux durs » (1997-2001), on constate en effet une augmentation importante de la part des non-résidents. Mais il paraît difficile de soutenir que l'afflux des investisseurs financiers étrangers est la cause du démantèlement des « noyaux durs ». D'une part, le niveau de détention étrangère est déjà relativement élevé en 1997. D'autre part, la tendance à l'accroissement de la part des actionnaires étrangers se poursuit au delà de 2001 (à la faveur de la crise financière la tendance se renverse, mais à partir de 2010 elle repart à la hausse pour atteindre 46,3% en 2012, le niveau le plus élevé ayant été enregistré en 2004 avec 46,7%). Cette remarque s'accorde avec l'analyse présentée dans la partie 1.3, selon laquelle les raisons qui expliquent le démantèlement des « noyaux durs » sont surtout de nature endogène plutôt qu'exogène. On peut légitimement penser que même si les « noyaux durs » s'étaient maintenus, la détention étrangère aurait continué à s'accroître.

Une indication des raisons qui pourraient expliquer cela est fournie par une autre donnée statistique qu'on peut trouver dans les études de la Banque de France. L'écrasante majorité des actions détenues par des non-résidents est classifiée en tant qu'investissements de portefeuille<sup>1067</sup>. Fin 1997, la répartition est de 98% et de 2% pour les investissements directs<sup>1068</sup>. Neuf ans plus tard les pourcentages respectifs sont de 96,5% et 3,5%. Ces chiffres sont une indication du fait que la pénétration par des investisseurs étrangers dans le capital des grandes firmes françaises relève d'une logique de placement du point de vue des investisseurs et de financement externe de leurs activités du point de vue des firmes dont le capital est ainsi détenu. Cette analyse s'accorde également avec celle présentée dans la partie 1.3, selon laquelle les firmes françaises revendent leurs participations dans les « noyaux durs » tout comme elles ont recours davantage que par le passé aux marchés de titres afin de financer des opérations de croissance externe. En se tournant vers les marchés de titres, elles rentrent de plus en plus en contact avec des investisseurs étrangers en raison du contexte d'internationalisation financière et de construction de l'espace financier intégré européen. Cela implique également que les grandes firmes françaises restent quasi-entièrement sous le contrôle stratégique effectif des élites résidentes en France, ce qui s'accorde également avec les résultats présentés dans les chapitres 2 et 3, à propos, d'une part, de la nationalité des

<sup>1067</sup> La Banque de France classifie les investissements de portefeuille comme étant ceux où la part détenue par un non-résident est inférieure à 10% du capital de la firme dont le capital est ainsi détenu. Tout investissement égal ou supérieur à 10% est classifié comme un investissement direct. Un investissement de portefeuille est considéré comme un placement financier dont la principale motivation est de faire fructifier le capital ainsi placé en réalisant une plus-value au moment de la revente des titres acquis et/ou en encaissant des dividendes. Au contraire d'un investissement direct, il n'est pas censé impliquer une motivation stratégique de la part de l'acquéreur, c'est-à-dire une volonté de directement s'impliquer dans les stratégies industrielles et commerciales de la firme dont les titres sont acquis.

<sup>1068</sup> Banque de France, 2004, p38.



champions européens et, d'autre part, de la persistance de groupes nationaux d'élites économiques en Europe malgré l'eupéanisation des champions nationaux.

Cependant, un changement qui intervient suite à la fin des « noyaux durs » est le dégel du marché pour le « corporate control ». Un marché actif pour le « corporate control » est caractérisé par la fréquence des OPAs, et surtout des OPAs hostiles<sup>1069</sup>. Les recompositions des périmètres d'activité des firmes en France durant la période des champions nationaux sont très largement le fait de l'intervention étatique (un phénomène désigné par le terme « mécano industriel »). Les OPAs hostiles déroulées sur la place publique sont une pratique étrangère à la communauté fermée des grands patrons et des hauts fonctionnaires parisiens. Les liens capitalistiques et humains très étroits entre firmes ainsi que la tutelle de l'État rendent la pratique inacceptable pour les sommets de l'organisation sociale du capitalisme français. Or, la fin des « noyaux durs » et donc des liens capitalistiques structurant la solidarité entre firmes et membres des élites économiques crée de la place pour le développement de ces pratiques.

Culpepper a calculé qu'entre 1990 et 1998 il n'y a que trois OPAs hostiles couronnées de succès en France, pour une valeur d'un peu moins de sept milliards de dollars<sup>1070</sup>. Or, l'année 1999 à elle seule connaît quatre opérations de ce type, pour une valeur de plus de 66 milliards de dollars. Entre 2000 et 2004, trois opérations supplémentaires ont lieu, pour une valeur de 64 milliards de dollars. Qui plus est, deux d'entre elles débouchent sur l'acquisition d'une grande firme française par une firme étrangère.

Cependant, cette activation du marché pour le « corporate control » reste relative. Le Royaume-Uni enregistre durant la même période un nombre bien supérieur d'OPAs hostiles que la France, tout en enregistrant également une baisse continue de leur nombre depuis les années quatre-vingt<sup>1071</sup>.

Parmi ces OPAs, certaines revêtent une valeur symbolique particulièrement marquante, en même temps qu'elles donnent lieu à des champions nationaux capables de devenir des firmes européennes de premier plan. L'opération la plus marquante est le rachat de Paribas par la BNP, dans une bataille boursière restée dans les annales<sup>1072</sup>. La bataille qui oppose la BNP à la Société Générale a lieu sur la place publique plutôt que d'être réglée par une décision politique au sein de l'appareil d'État ou dans les salons parisiens de façon privée. Pour bien signifier le changement, Michel Pébèreau, le PDG de la BNP

---

<sup>1069</sup> La définition de ce qui constitue une OPA hostile est très variable selon les analyses. Culpepper (2010, pp. 30-36) discute les problèmes que cela soulève pour les tentatives de mesurer à quel point un marché pour le « corporate control » est passif ou actif – ce qu'il considère être l'indicateur idéal de la présence de « capital patient » dans un système financier. Pour une étude détaillée sur les opérations de concentration et leur relation au marché pour le « corporate control » en France, en Allemagne, au Japon, au Royaume-Uni et aux États-Unis durant la période qui nous intéresse ici, voir Jackson and Miyajima, 2007. Les auteurs arrivent à une conclusion similaire à ce qui est mis en avant ici.

<sup>1070</sup> Culpepper, 2010, pp. 39-41.

<sup>1071</sup> Jackson and Miyajima, 2007, p. 18 ; Culpepper, 2010, pp. 33-34.

<sup>1072</sup> London, 2002 et encadré 2 dans le chapitre précédent.

et grand vainqueur de la bataille, déclare que « le capitalisme de papa est terminé »<sup>1073</sup>.

Pour une autre raison, le rachat de Pechiney par le canadien Alcan en 2003 marque les esprits. Voici un champion national industriel, le premier<sup>1074</sup> et qui plus est parmi les firmes considérées comme des chasses gardées du Corps des mines<sup>1075</sup>, qui tombe victime d'un concurrent étranger en raison des nouvelles règles du jeu suite à l'activation du marché pour le « corporate control ». Pire encore, la DGIV interdit une fusion entre Pechiney et son éventuel acquéreur un an avant le « drame », alimentant ainsi la méfiance des élites industrialistes françaises quant aux méfaits d'une approche qu'ils jugent trop libérale. En fait, Pechiney se retrouve au début des années 2000 avec un capital très dispersé (son capital flottant représente 95% des droits de vote en 2003 contre moins de 80% en 1995 au moment de la privatisation), ce qui en fait une proie idéale pour les éventuels prédateurs<sup>1076</sup>. Le fait que d'autres champions français se retrouvent dans la même situation et que des rumeurs courent sur leur éventuel rachat par telle ou telle grande firme étrangère fait craindre que l'affaire du rachat de Pechiney par Alcan ne soit le précurseur d'une vague beaucoup plus grande d'OPAs hostiles par des groupes étrangers<sup>1077</sup>. Ainsi, le rachat de Pechiney est un moment déterminant qui remobilise les élites industrialistes afin de s'assurer que les nouvelles règles du jeu ne mettent en péril d'autres champions nationaux. Le cas Pechiney est si fondateur que quelques dix ans après l'événement, il est toujours cité par les représentants industrialistes comme la chose à éviter pour ce qui concerne la structure financière des grandes firmes françaises<sup>1078</sup>.

### *1.5 La persistance de l'État actionnaire dans des secteurs stratégiques et le recours aux leviers de contrôle*

L'évolution de la structure financière du capitalisme français vers l'étalon constitué par les pays idéal-typiques de ce que François Morin appelle le modèle de marché financier rencontre, en dehors de ce qui a été mentionné dans la partie précédente, deux limites très importantes. Ces deux limites

---

<sup>1073</sup> Cité dans *The Economist*, 1999.

<sup>1074</sup> Deux autres champions financiers le précèdent, l'assureur AGF en 1998, racheté par Allianz, et le CCF en 2000, racheté par le britannique HSBC. Mais leur vente est loin de susciter la même émotion que celle de Pechiney.

<sup>1075</sup> Joly, 2012, p. 14 ; Beltran, 2004, p. 31.

<sup>1076</sup> De Kerdrel, 2003.

<sup>1077</sup> *Les Echos*, 2003.

<sup>1078</sup> Lors d'une audition par la Commission des affaires économiques de l'Assemblée Nationale le 18 juillet 2012, Jean-Louis Beffa et Louis Schweitzer évoquent le cas Pechiney pour justifier leurs propositions en faveur de mesures supplémentaires de défense face aux OPAs hostiles et de protectionnisme capitalistique ([http://www.dailymotion.com/video/xsafbu\\_audition-de-m-jean-louis-beffa-president-d-honneur-de-saint-gobain-et-de-m-louis-schweitzer-presiden\\_news](http://www.dailymotion.com/video/xsafbu_audition-de-m-jean-louis-beffa-president-d-honneur-de-saint-gobain-et-de-m-louis-schweitzer-presiden_news) la référence à Pechiney est vers 35'30, consulté le 2 juillet 2014).

constituent des éléments qui renforcent le contrôle exercé sur les grandes firmes françaises par les élites économiques nationales et se situent dans la continuité des pratiques antérieures à l'européanisation des champions nationaux et à l'intégration financière des années quatre-vingt-dix qui sont à l'origine de l'internationalisation et de la déconcentration de l'actionnariat ainsi que du dégel du marché pour le « corporate control ».

La première de ces deux limites est constituée par la persistance de l'État en tant qu'actionnaire de référence. Le programme de privatisations mené par l'État français entre 1986 et le début des années deux mille est l'un des plus importants en Europe par le volume d'actions mis sur le marché. L'impression d'un retrait massif de l'État actionnaire s'est ainsi imposée. Or, la réalité est différente. En 2006, le plus important actionnaire, privé ou public, en Europe est l'État français<sup>1079</sup>. Celui-ci détient un nombre important de firmes à 100% ou à travers une participation majoritaire<sup>1080</sup> – la SNCF, Réseau Ferré de France, la RATP, la plupart des grandes infrastructures de transport maritime ou aérien, EDF, Areva et La Poste. D'autres firmes importantes sont détenues par une participation minoritaire, mais à un niveau qui fait de l'État un actionnaire de référence incontournable : c'est le cas de firmes du secteur de l'armement telles que Thalès, Safran ou EADS (et jusqu'en 2003 de Dassault Systèmes), mais aussi de GDF-Suez (depuis la fusion entre GDF et Suez en 2008), France Télécom, Renault, PSA (à partir de 2013 et suite à l'accord avec le constructeur automobile Dongfeng) et Air France-KLM. La liste va même être allongée lorsque l'accord trouvé en juin 2014 entre le gouvernement et General Electric à propos d'Alstom, qui prévoit la cession par Bouygues de 20% du capital d'Alstom à l'État<sup>1081</sup>, sera mis en œuvre. Des champions européens d'envergure sous contrôle français ont donc toujours l'État français comme actionnaire de référence. GDF-Suez est ainsi la troisième plus grande firme française dans le classement *Fortune Global 500* en 2013, EDF la huitième, PSA la neuvième, France Télécom la treizième, Renault la seizième et ainsi de suite. Pas moins de neuf (dix si l'on y ajoute EADS) sur les 31 firmes françaises figurant dans le classement en question ont ainsi l'État comme actionnaire de référence, c'est-à-dire presque un tiers du total<sup>1082</sup>. Ces grandes firmes sont notamment présentes dans les secteurs de l'armement et de l'aérospatial, du transport et de l'énergie, des secteurs traditionnellement conçus comme stratégiques et autour desquels se construit la stratégie industrielle colbertiste des grands projets de la période des champions nationaux. Tous les anciens monopoles publics sont dans ce cas de figure, de même que les

---

<sup>1079</sup> Auvray et Granier, 2009, p. 87. En 2008, l'État français est toujours à la tête du classement. Sa part de la capitalisation européenne totale augmente même.

<sup>1080</sup> Voir Agence des Participations de l'État, 2012. L'historique 2003-2012 des opérations de cession, augmentation de capital et prise de participations et fusion impliquant des firmes dont l'État est actionnaire est à la p. 33.

<sup>1081</sup> *Le Monde.fr*, 2014. La cession fera de l'État le principal actionnaire d'Alstom.

<sup>1082</sup> Mes calculs à partir des données *Fortune*.

firmes de la filière nucléaire (EDF, Areva, Alstom). Ce sont précisément ces secteurs qui sont considérés comme des « chasses gardées » des élites industrialistes et leur centre de gravité sectoriel. Des personnages comme Gérard Mestrallet (GDF-Suez), Anne Lauvergeon (Areva), Louis Schweitzer et Carlos Ghosn (Renault) ou Louis Gallois (Safran, SNCF, EADS) comptent parmi les principaux représentants de ces élites<sup>1083</sup>. Autrement dit, la persistance et l'ampleur de la réalité de l'État actionnaire ne fait aucun doute (elle est même impressionnante), ni le lien entre cette réalité et les stratégies du pôle industrialiste des élites économiques françaises, ce qui démontre clairement l'aspect colbertiste de ces stratégies.

La deuxième limite à l'évolution de la structure financière du capitalisme français vers un modèle de marché financier est le recours massif par les grandes firmes françaises aux leviers de contrôle (« control enhancing mechanisms » ou CMEs en anglais). Ces leviers consistent en toutes les mesures constituant une entorse au principe dit de « proportionnalité » entre la propriété et la contrôle des firmes. Selon ce principe, chaque actionnaire doit disposer d'un pourcentage des dividendes et des droits de vote d'une firme strictement proportionnel au pourcentage du capital de la même firme qu'il détient. De tels leviers sont les droits de vote double/multiple, les actions sans droit de vote, les structures pyramidales ou le plafonnement des droits de vote ou du pourcentage d'actions détenues<sup>1084</sup>.

Dans une étude parue en 2008 et dont l'échantillon est constitué par 560 firmes cotées françaises en 2000, Sabri Boubaker et Florence Labégorre ont trouvé que le recours aux actions sans droit de vote est très rare, tout comme les participations croisées. En revanche, les trois quarts des firmes de leur échantillon présentent des actions à droit de vote double et un tiers sont contrôlées à travers une structure pyramidale. L'échantillon est probablement biaisé par le nombre sans doute important de filiales de grandes firmes qui y sont comprises. Mais une étude commandée par la Commission en 2006 auprès de bureaux d'études externes à l'exécutif communautaire confirme l'image qui se dégage de cette première étude. L'échantillon français est constitué dans ce cas par les vingt premières capitalisations boursières françaises<sup>1085</sup> et vingt firmes de taille moyenne ou grande récemment cotées en Bourse. 14 des 20 grandes firmes et 15 des 20 autres de l'échantillon ont recours à au moins un levier de contrôle. Tout comme dans

---

<sup>1083</sup> Louis Gallois, Gérard Mestrallet et Anne Lauvergeon sont présentés dans de nombreux articles de presse de la période récente comme faisant partie de ces « patrons colbertistes » prônant un État stratège. Cf. par exemple Pietralunga et Gallois, 2013.

<sup>1084</sup> Boubaker et Labégorre, 2008 ; Shearman&Sterling, ISS and ECGI, 2007, pp. 7-9. Le principe est également connu comme le principe « une action, un vote, un dividende ». Les structures pyramidales sont des situations dans lesquelles une personne physique ou morale détient une participation de référence dans une firme, laquelle détient aussi une telle participation dans une autre firme et ainsi de suite.

<sup>1085</sup> Shearman&Sterling, ISS and ECGI, 2007, p. 122 pour les vingt grandes firmes françaises de l'échantillon. On y trouve les trois grandes banques, Axa, France Télécom, Renault, EDF, GDF-Suez, Total, Vivendi, Carrefour, Saint-Gobain et d'autres poids lourds du CAC40.

l'étude précédente, les deux leviers les plus utilisés sont les droits de vote double (23 des 40 firmes, et 11 des 20 grandes) et les structures pyramidales (5 des 20 grandes y ont recours). 4 des 20 grandes firmes ont également recours au plafonnement des droits de vote. Seulement deux (Axa et BNP-Paribas) maintiennent des participations croisées, l'ironie de l'histoire étant évidemment que les deux firmes les plus étroitement associées à l'évolution libérale de la structure financière du capitalisme français sont aussi celles dans lesquelles persiste le levier de contrôle préconisé aux moments des privatisations pour verrouiller le capital des grandes firmes françaises.

## 2. L'échec de la tentative d'unification du marché pour le « corporate control » en Europe

La recomposition de la structure financière du capitalisme français coïncide avec la relance des efforts menés par la Commission en vue d'harmoniser l'infrastructure réglementaire et législative régissant les marchés nationaux pour le « corporate control ». Cette question va provoquer un débat très polarisé au moment où la directive telle qu'établie par la Commission dans sa version finale arrive au Parlement européen pour être votée en 2001. La directive en question fait partie du paquet de mesures législatives prévues dans le cadre du PASF – l'élan en faveur de l'intégration des marchés des services financiers fait espérer à l'exécutif communautaire qu'il est enfin possible de parvenir à défragmenter le marché européen pour le « corporate control » en fusionnant les marchés nationaux par le biais d'une infrastructure juridique et réglementaire commune.

La première tentative de la Commission remonte au début des années 1970. Suite au rapport Pennington<sup>1086</sup>, présenté en novembre 1973, une directive est rédigée et discutée avec les États-membres. Ceux-ci font preuve d'un intérêt limité pour une telle directive, et la Commission se contente d'adopter une recommandation sur les transactions de titres en 1977<sup>1087</sup>. En effet, les particularités juridiques et réglementaires nationales en matière de marché pour le « corporate control » procèdent de la batterie des politiques microéconomiques conçues et mobilisées dans le cadre de la stratégie des champions nationaux et il n'est encore pas question de les remettre en cause à cette date.

Les efforts de la Commission sont relancés par le livre blanc de 1985, dans lequel celle-ci exprime

---

<sup>1086</sup> Du nom de l'auteur, Robert Pennington, professeur de droit à l'université de Birmingham.

<sup>1087</sup> Callaghan and Höpner, 2005, p. 309.

son intention de présenter une nouvelle directive allant dans ce sens<sup>1088</sup>. L'élan derrière ces efforts est amplifié par deux facteurs supplémentaires. D'abord, l'affaire de l'OPA hostile lancée par le financier italien Carlo de Benedetti sur la Société Générale de Belgique en 1988 et la bataille boursière qui s'en suit<sup>1089</sup> remettent les OPAs à l'ordre du jour en Europe même. Ensuite, aux États-Unis durant les années quatre-vingt, la restructuration vigoureuse de l'industrie américaine, et le renforcement de la productivité qui s'en suit, est surtout le fait d'OPAs hostiles<sup>1090</sup>. Dans l'engouement qui saisit l'Europe durant les années quatre-vingt-dix pour le modèle américain, un marché actif pour le « corporate control » est perçu comme un avantage dans la concurrence internationale.

L'objectif déclaré de la Commission est double<sup>1091</sup>. D'abord, il s'agit, par le biais d'une directive d'inspiration libérale, calquée sur le modèle réglementaire britannique (le UK City Code), d'activer les marchés européens pour le « corporate control », favorisant ainsi les OPAs, hostiles ou pas. En s'appuyant sur les théories économiques des marchés efficients et de l'aléa moral<sup>1092</sup>, l'hypothèse sous-jacente faite par la Commission est que l'exposition des dirigeants aux pressions exercées par les investisseurs financiers les obligera à améliorer les performances de leurs firmes afin de se mettre à l'abri d'une OPA hostile facilitée par un faible cours de leurs actions en bourse. Si ces pressions ne fonctionnent pas, la firme serait probablement la cible d'une OPA, qui elle permettrait la restructuration nécessaire<sup>1093</sup>. Ce mécanisme permettrait d'améliorer la performance globale du capitalisme européen. On voit bien que le schéma envisagé par la Commission est calqué sur la place qu'occupent les firmes financières britanniques dans le capitalisme local bien avant la fin de la stratégie des champions nationaux. Les traits de ce dispositif sont accentués durant les années quatre-vingt et débouchent sur des restructurations industrielles brutales et massives qui augmentent largement la productivité dans l'industrie britannique<sup>1094</sup>. Cet objectif est clairement aligné sur les conceptions libérales dominantes au sein de la

---

<sup>1088</sup> Beffa, Langenlach and Touffut, 2003. On trouve une chronologie complète des efforts de la Commission aux pp. 33-42 de cet article.

<sup>1089</sup> Theobald, 2006, pp. 34-35. L'OPA de Cérus, la holding de de Benedetti, échoue en raison du déploiement de nombreuses tactiques défensives de la part des dirigeants de la Société Générale de Belgique.

<sup>1090</sup> Berglöf and Burkart, 2003, p. 176. Qu'on désigne souvent par le terme « leveraged buy-outs » (LBOs) en raison de l'endettement auquel ont recours les prédateurs.

<sup>1091</sup> Commission, 2002a.

<sup>1092</sup> Ici, le problème de l'aléa moral provient des théories développées aux États-Unis sur les relations entre « principals » et « agents ». Dans le cas de la firme, les « principals » sont ses propriétaires (les actionnaires) et les « agents » ses dirigeants. Le problème de l'aléa moral émerge lorsque les intérêts des « agents » divergent de ceux de leurs « principals ». Dans le cas concret des OPAs, la divergence potentielle proviendrait du fait qu'en cas d'OPA réussie, les anciens dirigeants sont probablement évincés (puisque l'OPA est rendue possible par le faible cours en bourse des actions de la firme résultant des stratégies de ces mêmes dirigeants), alors que les actionnaires en sont les principaux bénéficiaires car ce sont eux qui échanagent leurs actions contre les liquidités proposées par l'acquéreur. Voir Jensen and Meckling, 1976.

<sup>1093</sup> Callaghan and Höpner, 2005, p. 309.

<sup>1094</sup> Jones, 1997, p. 115. L'auteur note que les progrès de la productivité britannique à cette époque sont presque entièrement dus aux restructurations industrielles et non pas au progrès technologique.



Commission à l'époque, qui trouvent une expression dans le domaine de la stratégie industrielle dans la montée en puissance de la politique de la concurrence décrite dans la partie 3 du chapitre 4.

Le deuxième objectif est de favoriser les opérations transnationales en éliminant les divergences réglementaires et législatives entre les différents États-membres et en affaiblissant les moyens de défense contre les OPAs qui sont à la disposition des dirigeants des firmes potentiellement cibles. Cet objectif est présenté comme faisant partie de la tentative de créer un marché des services financiers intégré à l'échelle continentale. Tout comme la politique de la concurrence dans le domaine industriel, une conception libérale est ici mobilisée par la Commission au service de l'objectif de l'intégration. Les nombreux obstacles rendant passif les marchés européens (à l'exception de celui du Royaume-Uni) pour le « corporate control » sont structurés au niveau national. Notamment l'actionnariat concentré et les participations croisées, pratiques courantes en Europe continentale, sont organisés entre firmes et acteurs nationaux. Ainsi, les mécanismes de défense contre les OPAs sont également des mécanismes de protection nationale – ils constituent, c'est-à-dire, une sorte de protectionnisme capitalistique.

Un détour par une description des mécanismes en question est nécessaire ici. Généralement, ces mécanismes sont de deux types : ceux antérieurs à l'offre publique (pré-offre) et ceux intervenant suite à son lancement (post-offre)<sup>1095</sup>. Parmi les mécanismes pré-offre, les plus importants sont ceux contenus dans les statuts des firmes, tels que la différenciation des droits de votes attachés aux actions de la firme (comme les « golden shares » détenues par certains États dans des firmes stratégiques et leur donnant un droit de veto), les droits de vote double/multiple, les limitations des droits de vote ou les notoires « poison pills » (« pillules empoisonnées »), très courantes aux États-Unis. Les « poison pills » sont des droits d'achat (très souvent avec une forte décote par rapport au prix du marché) d'actions détenus par des actionnaires amicalement disposés à l'égard des dirigeants (les « chevaliers blancs ») et qui sont déclenchés uniquement en cas d'OPA. Leur effet dissuasif tient au fait qu'au moment de l'offre, la firme procède à une augmentation de capital qui rend le prix d'une OPA réussie prohibitif ou augmente la concentration du capital entre des mains amies. Leur intérêt est que les « chevaliers blancs » n'ont pas besoin d'immobiliser du capital dans une participation en dehors de la période de danger pour la firme cible. Un autre mécanisme, assez courant en France, sont les pactes d'actionnaires, où deux ou plusieurs actionnaires importants se mettent d'accord pour ne pas vendre leurs participations pendant une période, de façon à assurer à la firme un actionnariat stabilisé. L'antidote libéral aux mécanismes pré-offre est le principe de proportionnalité, qui permet de remettre tous les actionnaires d'une firme à égalité, qu'ils

---

<sup>1095</sup> Clift, 2009, pp. 58-59. Ces mécanismes recoupent en partie les leviers de contrôle décrits plus haut mais ne se réduisent pas à eux.



soient de référence ou simplement animés par une logique de placement financier. Ce principe est également brandi en défense des actionnaires minoritaires et corrélé à la notion de « démocratie actionnariale ».

Les mécanismes de défense post-offre concernent tout ce que les dirigeants de la firme cible peuvent entreprendre comme action défensive suite au lancement d'une offre. Ces actions comprennent les cessions d'actifs (pour rendre la firme moins attrayante pour le prédateur) voire les acquisitions par la firme cible (pour éventuellement rendre l'OPA problématique du point de vue des autorités de la concurrence), la recherche de « chevaliers blancs » pour racheter des blocs d'actions de la firme cible ou le rachat d'actions par la firme cible elle-même. Ces mécanismes peuvent être neutralisés en appliquant un principe de « board neutrality » (« neutralité du conseil d'administration »), qui oblige les dirigeants de ne rien faire durant la période de l'offre publique qui puisse frustrer celle-ci.

Les deux principes évoqués dans les paragraphes précédents (égalité des droits entre actionnaires et neutralité des dirigeants) vont être au cœur de la bataille autour de la directive sur les OPAs.

Or, précisément parce que les marchés nationaux européens, notamment français et allemand, pour le « corporate control » sont régis différemment, et ce en raison du fait qu'il existe toujours une corrélation étroite entre groupes nationaux d'élites économiques et contrôle sur leurs champions européens respectifs, la Commission va échouer dans sa tentative. Les différents États-membres, encouragés par leurs élites économiques respectives, vont réussir à maintenir en place leur propre infrastructure réglementaire et juridique concernant les OPAs. Qui plus est, dans le cas français, la transposition de la directive en droit national va coïncider avec une résurgence du protectionnisme capitalistique.

Dans un premier temps, je reviens sur l'échec de la première directive sur les OPAs, qui ne réussit pas à franchir l'obstacle du vote au Parlement Européen en juillet 2001<sup>1096</sup>, ainsi que sur l'adoption en décembre 2003 d'une version de la directive essentiellement vidée de sa substance. Dans un deuxième temps, j'examine sa transposition en droit national français en 2005-2006. La transposition va être l'occasion pour les élites industrialistes d'obtenir un moyen supplémentaire de défense face aux OPAs, en dépit des réticences des élites libéral-orthodoxes. Le contexte dans lequel cette transposition a lieu est également marqué par la résurgence plus générale du protectionnisme capitalistique en France à laquelle il a été fait référence dans la partie 4.1 du chapitre 4 à propos du renouveau du débat sur la politique industrielle en France au milieu des années deux mille.

---

<sup>1096</sup> Callaghan and Höpner, 2005 analysent en détail le vote en question.

## *2.1 Les péripéties de la directive sur les OPAs, son adoption en 2003 et l'attitude française à son égard*

La première proposition par la Commission d'une directive sur les OPAs suite au livre blanc de 1985 intervient en 1989. Mais elle est immédiatement critiquée par la Grande Bretagne parce qu'elle ne s'attaque pas au problème de la divergence des régimes nationaux de protection contre les OPAs<sup>1097</sup>. La Commission fait un geste en direction des britanniques, et introduit des modifications dans sa proposition de directive. Celles-ci clarifient davantage l'inspiration libérale de la directive. Mais les divergences entre les États-membres restent importantes, et aucune majorité qualifiée ne paraît possible au sein du Conseil des ministres. L'opposition allemande en particulier est très importante. Le patronat allemand, à travers le BDI, son organisation faîtière, exprime des réserves importantes et le gouvernement s'aligne sur ses positions<sup>1098</sup>. Suite à ces obstacles, la Commission abandonne une nouvelle fois le projet de directive sur les OPAs.

Mais cette fois la Commission revient à la charge peu de temps après. En 1996 elle soumet une nouvelle proposition de directive. La nouvelle proposition est pour une « directive cadre » laquelle, au contraire de la proposition précédente, ne vise pas à fixer dans le détail les modifications qui doivent intervenir dans les droits nationaux, mais se limite à l'énonciation de principes généraux devant y être transposés.

La plus importante disposition de la nouvelle directive cadre est l'article 9, à savoir l'introduction du principe de neutralité du conseil d'administration durant la période de l'offre publique. Une version amendée de la directive en 1997 durcit même la disposition, en interdisant l'autorisation par l'assemblée générale des actionnaires de mesures défensives intervenant avant une offre. Une telle autorisation ne pourrait intervenir que durant la période de l'offre. La logique est claire : il faut renforcer la capacité des actionnaires à déterminer la conduite du conseil d'administration durant une période d'offre publique d'acquisition.

Le principe de la neutralité des dirigeants rencontre une opposition franche au Parlement Européen, de la part notamment des députés allemands. Mais jusqu'en 2001, le gouvernement fédéral soutient la démarche de la Commission en donnant son assentiment au sein du Conseil des ministres.

Cela va changer suite à l'OPA hostile réussie de Vodaphone sur Mannesmann en 2000<sup>1099</sup>.

---

<sup>1097</sup> Ibid, p. 309.

<sup>1098</sup> Horn, 2012, p. 110.

<sup>1099</sup> Höpner and Jackson, 2001.

L'événement stimule un débat passionné en Allemagne, et une mobilisation de la part de poids lourds de l'industrie allemande (Volkswagen, BASF ou Porsche par exemple) contre le principe de la neutralité du conseil d'administration. En même temps, des poids lourds de la finance allemande (les directeurs généraux de la Deutsche Bank ou d'Allianz entre autres) prennent position publiquement en faveur du développement d'un marché actif pour le « corporate control »<sup>1100</sup>. Ce débat en Allemagne autour de la directive sur les OPA cristallise sur le plan politique des développements et des oppositions qui prennent progressivement forme durant les années quatre-vingt-dix, et qui vont se poursuivre durant la décennie suivante, au sein des élites économiques allemandes. Ces développements ont une certaine ressemblance avec le processus de bipolarisation des élites économiques en France.

Comme analysé par Christopher Lantenois<sup>1101</sup>, à partir de la fin des années quatre-vingt (une date symbolique est l'acquisition en 1989 par la Deutsche Bank de la banque d'investissement britannique Morgan Grenfell, permettant à la banque allemande d'accroître sa présence dans le marché international des services d'investissement en pleine expansion à l'époque) les grandes firmes financières allemandes commencent à changer de stratégie. Cette évolution de leur stratégie correspond de très près à leur insertion dans la dynamique du marché international des capitaux, relayée en Europe par la City de Londres comme analysé dans le précédent chapitre. La nouvelle orientation des grandes firmes financières allemandes ressemble fortement à la stratégie poursuivie par Axa en France<sup>1102</sup>. Elles se désintéressent des participations stratégiques dans les firmes industrielles, et une partie croissante de leur chiffre d'affaires provient des activités des services de gestion d'actifs et de banque d'investissement, et de moins en moins des activités traditionnelles d'intermédiation bancaire (collecte de dépôts et octroi de crédits). Cette orientation les amènera également à se délester progressivement de leurs participations dans le cœur financier allemand. Ce délestage s'accélère à partir de 2000, date d'adoption de la loi Eichel qui exonère de l'impôt les plus-values réalisées sur des cessions d'actifs financiers, abaissant ainsi le coût de la stratégie de liquidation de leurs participations stratégiques pour les firmes financières.

Cependant, le cœur financier allemand ne va pas être démantelé suite au retrait des firmes financières, au contraire de ce qui arrive au cœur financier français. Les firmes industrielles allemandes, pour les raisons évoquées dans la partie 1.3 (importance de la présence syndicale dans les instances de direction, participations croisées reflétant des coopérations industrielles et commerciales entre firmes) ne vont pas se retirer du réseau. Les familles et individus vont même augmenter leurs participations de

---

<sup>1100</sup> Horn, p. 112.

<sup>1101</sup> Lantenois, 2011 ; voir aussi Höpner and Krempel, 2003.

<sup>1102</sup> Culpepper, 2005, p. 190.

façon à surcompenser les défections des firmes financières<sup>1103</sup>. Ainsi, « the split between financial and nonfinancial companies failed to have important consequences for the institutions of patient capital in Germany because the core incumbents of the system – nonfinancial companies and the families controlling their shares – did not defect from them »<sup>1104</sup>. De surcroît, dans le bras de fer qui oppose firmes financières et industrielles, la structure de l'organisation faïtière du patronat allemand constitue un avantage clair pour les firmes industrielles. Le BDI – Bundesverband der Deutschen Industrie (Confédération de l'Industrie Allemande) – exclut les firmes financières, laissant ainsi le contrôle de la représentation politique du patronat allemand aux mains des firmes industrielles. Pepper Culpepper relève la différence entre les cas français et allemand : « those companies that had largely opted out of the system of patient capital – financial companies – were not important players in the German managerial lobbying organization. Thus, there was no dramatic reorientation of the political organizations of German managers that corresponded to the neoliberal shifts in the MEDEF and AFEP in France after 1997 »<sup>1105</sup>.

Toutefois, si l'opposition entre firmes financières et industrielles allemandes n'aboutit pas à la liquidation du cœur financier allemand, sur le plan législatif et politique, les firmes financières réussissent à emporter des victoires importantes qui vont déterminer l'attitude du gouvernement fédéral dans les négociations à propos de la directive sur les OPA. Le gouvernement Schröder élu en 1998 aligne, paradoxalement<sup>1106</sup>, ses conceptions à propos du marché pour le « corporate control » sur les stratégies des firmes financières. La réforme Eichel déjà mentionnée est explicitement conçue pour permettre le délestage des participations des firmes financières dans les firmes industrielles et conduire au démantèlement du cœur financier allemand<sup>1107</sup>. Mais la victoire législative des firmes financières qui va le plus peser dans le débat à propos de la directive sur les OPA est la loi KonTraG de 1998.

Cette loi est adoptée par le gouvernement de coalition CDU/FDP en mars 1998, même si la CDU

---

<sup>1103</sup> Ibid.

<sup>1104</sup> Culpepper, 2010, p. 66

<sup>1105</sup> Ibid.

<sup>1106</sup> Höpner, 2003. Paradoxalement parce qu'une analyse courante d'économie politique de la structure financière des différents capitalismes nationaux considère que les partis de gauche optent pour une alliance avec les dirigeants des grandes firmes contre les investisseurs financiers afin de procurer aux travailleurs une protection contre les restructurations brutales. Martin Höpner attribue la propension du SPD (et des syndicats allemands) à dévier de ce schéma à l'emprise de la théorie développée par Lénine et Rudolf Hilferding sur le capitalisme monopolistique et l'impérialisme durant la deuxième décennie du vingtième siècle. Ces auteurs avaient vu dans le développement des structures du « capitalisme organisé » allemand (« interlocking directorates » et participations croisées entre banques et firmes industrielles) les causes ultimes de l'impérialisme et de la guerre mondiale. Cette analyse a été adoptée par les syndicats allemands suite à la fin de la Seconde Guerre mondiale et les a prédisposés depuis à aborder défavorablement toutes les institutions associées à ce « capitalisme organisé ». D'où une alliance avec les grandes banques de Francfort à la fin des années quatre-vingt-dix lorsque celles-ci changent d'orientation.

<sup>1107</sup> Ibid, p. 24 ; Cioffi, 2002, p. 379.

est le parti le plus réticent à son égard parmi ceux représentés au Bundestag (y compris les députés du PDS issu du parti unique de la RDA)<sup>1108</sup>. La loi KonTraG introduit les stock-options, légalise la pratique du rachat d'actions et, surtout, établit le principe de proportionnalité entre propriété et contrôle<sup>1109</sup>.

C'est ce dernier aspect de la KonTraG qui va directement influencer la suite des événements concernant la directive sur les OPAs à partir de 2001. La directive, pour libérale qu'elle soit, ne reproduit pas les dispositions de la KonTraG interdisant les droits de vote différenciés. Or, la pratique des droits de vote double pour les actionnaires « patients » (détenant des actions pour une durée supérieure à deux ans) est très courante en France (et celle des actions à droits de vote multiple en Suède), et constitue, comme évoqué plus haut, l'un des plus importants leviers de contrôle utilisé par les grandes firmes françaises pour se protéger contre les OPAs. Le BDI signale explicitement le caractère discriminant de la directive, puisqu'elle exposerait les firmes allemandes aux OPAs beaucoup plus que les firmes françaises (et suédoises)<sup>1110</sup>. Cette préoccupation concerne également les firmes américaines, qui disposent d'une batterie de mécanismes de défense<sup>1111</sup>. Ainsi, au contraire de l'objectif affiché d'aboutir à un marché pour le « corporate control » harmonisé où l'ensemble des firmes seraient à armes égales, la directive ferait des perdants et des gagnants, les grandes firmes françaises (industrielles et financières) se retrouvant du côté gagnant au détriment des grandes firmes industrielles allemandes.

Sans surprise donc, les firmes françaises sont très majoritairement favorables à la directive. Cette disposition favorable à l'égard de la directive s'accorde avec la participation des élites industrialistes au processus de démantèlement des « noyaux durs » à partir de 1998 et leur volonté d'utiliser les fonds ainsi dégagés pour financer des opérations de croissance externe. Seuls les plus ardents partisans industrialistes d'un marché passif pour le « corporate control », tel Jean-Louis Beffa, maintiennent leur position initiale qui devient dans la conjoncture d'alors minoritaire<sup>1112</sup>. La position alors majoritaire au sein des élites économiques françaises est exprimée par Didier Pineau-Valenciennes, le président de l'AFEP et proche de Claude Bébéar, selon qui la majorité des membres de ce lobby sont favorables à la directive<sup>1113</sup>. A

---

<sup>1108</sup> Höpner, 2003, pp. 21-23.

<sup>1109</sup> La loi et le conflit politique qui l'entoure sont longuement examinés dans Cioffi, 2002.

<sup>1110</sup> Culpepper, 2010, pp. 68-69 ; Cioffi, 2002, pp. 382-385. Culpepper indique que les dirigeants des grandes banques allemandes sont favorables à la directive.

<sup>1111</sup> Theobald, 2006, pour une comparaison de l'Europe et des États-Unis en matière de mécanismes de défense contre les OPAs.

<sup>1112</sup> La toute première brochure publiée par le Centre Cournot, par exemple, développe une critique farouche de la directive en lui attribuant l'objectif politique de transférer le pouvoir de décision en matière de direction des firmes entièrement entre les mains des firmes et des investisseurs financiers. Beffa, Langenlach and Touffut, 2003. Le Centre organise aussi des conférences publiques avec des économistes régulationnistes comme Robert Boyer, Frédéric Lordon ou Antoine Rebérioux qui critiquent publiquement les marchés actifs pour le « corporate control » (<http://www.centre-cournot.org/index.php/2003/03/27/interpreting-the-european-takeover-bid-directive/> consulté le 2 juillet 2014).

<sup>1113</sup> Culpepper, 2010, p. 69.

l'époque, les firmes françaises sont en pleine expansion internationale par voie d'opérations de croissance externe et sont plutôt des acquéreurs que des cibles. En même temps, la directive ne modifie pas substantiellement les règles du jeu pour elles. Les principaux mécanismes de défense dont elles disposent ne sont pas remis en cause par la directive, qui ne vise que les mécanismes post-offre à travers l'article 9 sur la neutralité du conseil d'administration durant la période de l'offre. Et en 2001, il n'y a pas encore eu les déboires rencontrées par de nombreux champions nationaux durant la période 2003-2005 qui vont faire basculer à nouveau les élites industrialistes dans une position favorable à un marché passif pour le « corporate control » et à un régime plus protecteur en matière capitalistique.

En réalité, en effet, la tactique déployée par la Commission vise à isoler l'Allemagne – le seul État-membre à avoir retiré son soutien à la directive – en obtenant l'assentiment de la France et de la Suède.

Suite à la mobilisation des industriels allemands et du BDI, le gouvernement allemand retire en avril 2001 son soutien à la directive au Conseil des ministres et la quasi totalité (95/96) des députés allemands au parlement européen rejettent la directive en juillet 2001. Avec 273 pour et 273 contre, la directive est rejetée par la plus faible marge d'opposition possible.

La Commission propose une nouvelle mouture de la directive avec l'objectif de lever les objections allemandes. La nouvelle directive contient l'article 11 qui instaure un « breakthrough rule » (« règle de dépassement de seuil »). Cette disposition vise à introduire en partie le principe de proportionnalité en interdisant tous les mécanismes de défense pré-offre (et notamment les droits de vote différenciés) à partir d'un certain seuil d'actions acquises. Sans donc entièrement éliminé les leviers de contrôle auxquels ont recours les grandes firmes françaises, la nouvelle mouture de la directive vise à les affaiblir significativement afin d'égaliser les conditions concurrentielles sur le marché pour le « corporate control » entre grandes firmes françaises et allemandes et ainsi obtenir l'assentiment de ces dernières à la directive.

La nouvelle stratégie de la Commission aboutit, toutefois, à une impasse. Le gouvernement allemand n'est pas convaincu que le nouvel article mette à égalité firmes allemandes et françaises, et son homologue français refuse, en accord avec les positions des organisations patronales<sup>1114</sup>, l'article 11. Face à cette situation, la solution trouvée vide la directive de sa substance, puisque les deux articles contentieux, les articles 9 et 11, deviennent optionnels. De surcroît, une clause de réciprocité est introduite (l'article 12), suite à une proposition allemande, qui permet à une firme cible d'avoir recours aux mêmes mécanismes de défense que ceux auxquels a recours la firme à l'origine de l'OPA.

---

<sup>1114</sup> Ibid.

Autrement dit, les divergences dans les pratiques auxquelles ont recours les grandes firmes françaises et allemandes en matière de protection dans un marché de plus en plus actif pour le « corporate control » met à mal la tentative de la Commission d'aboutir à une intégration effective de ce marché à l'échelle européenne. La directive sur les OPAs est l'une des deux mesures législatives parmi les quarante-deux que compte le paquet PASF à ne pas avoir été adoptée. La divergence franco-allemande sur cette question est indicative du cloisonnement encore important des groupes nationaux d'élites économiques en Europe malgré l'eupéanisation effective des champions nationaux. Elle renforce les conclusions auxquelles je suis arrivé dans les chapitres précédents de la thèse.

## *2.2 Le retour du protectionnisme capitalistique et la transposition de la directive sur les OPAs en France*

Au moment où le compromis entre les États-membres à propos de la directive sur les OPAs est en train d'être trouvé pour la vider de sa substance, un ensemble d'événements a lieu qui ravive la crainte d'une vague d'OPAs hostiles réussies sur des grandes firmes françaises par des concurrentes étrangères.

Le cas Pechiney a été évoqué précédemment. A elle seule, cette affaire est assez traumatisante pour les élites industrialistes. Qui plus est, Pechiney présente des caractéristiques typiques d'autres champions nationaux français ayant été privatisés durant les années quatre-vingt-dix qui les rendent vulnérables à une éventuelle OPA hostile, notamment un actionnariat dispersé et une taille trop faible par rapport à leurs concurrents internationaux<sup>1115</sup>. Le cas Alstom, une autre grande firme industrielle, ayant frôlé la faillite et sentant que Siemens peut à tout moment profiter de ses faiblesses pour la racheter, défraie également la chronique et marque profondément l'opinion et les élites industrialistes. Et, encore plus que Pechiney, Alstom symbolise les difficultés que rencontrent les anciens champions nationaux, produits de la politique industrielle colbertiste des années soixante et soixante-dix ayant tenté de s'autonomiser en se tournant vers l'international et les marchés financiers<sup>1116</sup>.

Les difficultés financières d'Alstom sont en effet le produit de la stratégie de recentrage sur le cœur de métier et l'expansion internationale par croissance externe poursuivie par Serge Tchuruk, le PDG d'Alcatel-Alsthom (la nouvelle dénomination de la CGE depuis 1992) arrivé à la tête du groupe en 1996.

---

<sup>1115</sup> Le capital dispersé des grandes firmes françaises, et le risque que cela leur fait courir d'être la cible d'OPAs hostiles par des investisseurs étrangers, est cité en 2006 par le premier ministre Dominique de Villepin comme la principale justification des mesures de protectionnisme capitalistique introduites en 2005/6. Arnold and Minder, 2006.

<sup>1116</sup> Cohen, 2004.



Tchuruk, en voulant se concentrer sur l'électronique, revend Alstom en le décapitalisant et en lui léguant la dette du groupe. L'échec de la stratégie est clair au moment de la récession de 2001 et de l'éclatement de la bulle internet. Alcatel connaît des difficultés financières importantes (tout comme deux autres champions français de la nouvelle économie, France Télécom et Vivendi) mais c'est surtout Alstom qui est mis en danger de disparition en tant que firme indépendante. Cette affaire fournit d'ailleurs, comme évoqué au chapitre 4, l'occasion pour une réactivation de l'interventionnisme étatique, puisque le gouvernement mène pendant neuf mois une bataille avec le commissaire à la concurrence Mario Monti pour obtenir le feu vert à une recapitalisation de la firme visant à empêcher la faillite<sup>1117</sup>.

Le contexte dans lequel en 2005-2006 la directive sur les OPAs doit être transposée en droit national français continue à favoriser les craintes d'une vague d'OPAs hostiles par des firmes étrangères. Durant l'été 2005, des rumeurs courent sur un rachat de Danone par PepsiCo<sup>1118</sup>, des craintes existent à propos de Renault, Suez est dans le viseur de l'italien Enel<sup>1119</sup> et, surtout, la bataille boursière menée par Mittal Steel pour racheter Arcelor bat son plein<sup>1120</sup>. Enfin, le nouveau premier ministre Dominique de Villepin, annonce durant l'été 2005 un agenda de « patriotisme économique », avec notamment une liste de onze secteurs stratégiques où le gouvernement entend empêcher le rachat des champions nationaux français par des firmes étrangères via un décret rendant obligatoire l'accord du gouvernement en cas d'acquisition par une firme étrangère d'une firme française dans les secteurs en question. Une deuxième initiative est une loi adoptée au même moment qui oblige une firme considérée comme envisageant une OPA de déclarer ses intentions au régulateur. L'initiative gouvernementale est surtout une opération de communication politique. Elle intervient peu après la défaite du gouvernement et des partisans du « oui » lors du référendum sur le Traité Constitutionnel Européen le 29 mai 2005. La liste des onze secteurs initiaux « stratégiques » à protéger (comprenant même l'agroalimentaire...) sera sérieusement réduite après des négociations avec la Commission<sup>1121</sup>.

La notion de « patriotisme économique » avait déjà été introduite dans le débat public par un rapport sur l'intelligence économique commandé par le précédent gouvernement et rendu en 2003 par le

---

<sup>1117</sup> Dombey and Arnold, 2004.

<sup>1118</sup> Biseau, Bensimon et Mathiot, 2005.

<sup>1119</sup> *La Tribune*, 2007.

<sup>1120</sup> Dudouet et Grémont, 2006. Cependant, comme l'opération est régie par le droit luxembourgeois (Arcelor ayant son siège social au Grand Duché), l'État français ne peut pas manier l'outil législatif en défense de la firme européenne.

<sup>1121</sup> Culpepper, 2010, p. 71. La loi adoptée durant l'été 2005 inclut également une clause connue en tant qu'« amendement Renault ». Cette clause oblige une firme lançant une OPA sur une firme résidente de racheter également les filiales étrangères de la firme cible. Renault a une participation importante dans Nissan, qui à l'époque a une capitalisation boursière deux fois plus importante que celle de Renault, d'où les craintes d'un rachat de Renault par Nissan. L'« amendement Renault » rend ainsi le constructeur automobile français pratiquement intouchable dans ces circonstances.

député Bernard Carayon<sup>1122</sup>. Dans la foulée de ce rapport, des initiatives sont prises. Dès l'automne 2003, des échanges ont lieu entre Bercy et la Commission à propos d'un éventuel décret permettant au gouvernement français de protéger des firmes sensibles, et d'autres mesures sont prises en vue de protéger des start-up françaises dans les domaines de haute technologie<sup>1123</sup>.

De même, à l'image des efforts déployés par le gouvernement pour sauver Alstom, plébiscités largement par les élites industrialistes et notamment Jean-Louis Beffa<sup>1124</sup>, l'interventionnisme étatique fait un retour en matière de recomposition des périmètres d'activité des grandes firmes françaises. En mars et avril 2004, le premier ministre Jean-Pierre Raffarin intervient publiquement pour dissuader la firme pharmaceutique suisse Novartis de lancer une OPA sur Aventis, sa concurrente franco-allemande issue de la fusion « entre égaux » entre Rhône-Poulenc et Hoechst en 1999<sup>1125</sup>. Le gouvernement encourage plutôt Sanofi, une ancienne filiale d'Elf à lancer une OPA sur Sanofi, laquelle réussira cinq semaines plus tard<sup>1126</sup>. Cette affaire laissera des traces puisque la partie allemande estimera que l'interventionnisme étatique français lèse ses intérêts, en faisant racheter par une firme purement française une firme binationale symbolisant les champions européens « plurinationaux » que le gouvernement français appelle de ses vœux au même moment et à chaque fois qu'Airbus peut être pris comme modèle d'une éventuelle coopération industrielle franco-allemande<sup>1127</sup>. En août 2005, le nouveau premier ministre Dominique de Villepin prévient publiquement qu'en cas d'OPA de PepsiCo sur Danone, le gouvernement interviendra. Quelques mois plus tard, le gouvernement orchestre le processus de fusion entre Suez et GDF<sup>1128</sup> afin de dissuader l'italien Enel qui a des vues sur Suez. Tout comme dans le cas de la fusion Sanofi-Aventis, cet interventionnisme français suscite l'indignation de la partie italienne<sup>1129</sup>. Le ministre des finances italien va jusqu'à déclarer que « la tendance des États européens à construire des barrières protectrices doit être arrêtée. Nous avons encore du temps. Sinon, nous risquons un effet de type août 1914 »<sup>1130</sup>.

---

<sup>1122</sup> Carayon, 2003.

<sup>1123</sup> Junghans, 2005. Le décret tel que finalement retoqué par la Commission autorise des mesures de protection dans les secteurs de la sécurité (Safran, Thalès), des biotechnologies (Sanofi et la start-up Transgène), de la défense et de l'armement (Dassault Systèmes), des télécommunications (Alcatel), de la sécurité informatique (Thalès) et des industries du nucléaire (Areva), tous des secteurs dans lesquels prédominent les élites industrialistes et où la présence de l'État actionnaire est déjà significative. Schäfer, 2009.

<sup>1124</sup> Marsh, 2005.

<sup>1125</sup> Johnson, 2004 ; Montalban.

<sup>1126</sup> Milne and Simonian, 2004.

<sup>1127</sup> Cahiers Industries, 2003-2004, pp. 18-21 et De Bresson, 2004. Cassely (2014) fournit une liste des secteurs dans lesquels l'idée d'un « Airbus de ... » a été évoqué en France depuis le début des années deux mille.

<sup>1128</sup> Hollinger and Smith, 2006.

<sup>1129</sup> Barber, 2006.

<sup>1130</sup> Ibid.

Ce renouveau du protectionnisme capitalistique en guise de « patriotisme économique » ne fait pas, toutefois, l'unanimité au sein des élites économiques françaises. La ligne de fracture recoupe ici assez largement celle décrite précédemment à propos du projet de transposition du modèle de bancindustrie en France, mais aussi à propos du retour de la politique industrielle prônée par les élites industrialistes à travers le rapport Beffa, examiné dans le chapitre 4. Ainsi, c'est encore une fois le patron d'Axa, Henri de Castries, le successeur de Claude Bébéar depuis 2002, qui s'oppose dans un entretien au « patriotisme économique » car « c'est notre performance qui assure notre indépendance », en même temps qu'il assure les lecteurs de *La Tribune* qu'en cas d'OPA sur Axa il ne demanderait pas l'intervention de l'État<sup>1131</sup>. Les élites industrialistes sont, en revanche, favorables au « patriotisme économique ». Le curseur se déplace à tel point dans leur sens que même le MEDEF, dirigé depuis peu par Laurence Parisot, défend timidement ces mesures de protectionnisme capitalistique<sup>1132</sup>.

Ce déplacement du curseur dans la direction des élites industrialistes se vérifie aussi dans l'examen de la transposition de la directive sur les OPAs en droit national en 2005-2006<sup>1133</sup>. La transposition se fait sur la base des recommandations du rapport Lepetit<sup>1134</sup>. Le groupe de travail dont est issue le rapport en question est composé de Jean-Louis Beffa, Gérard de la Martinière, à l'époque président de la Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA) et Dominique Schmidt, avocat au barreau de Paris. De la sorte, les deux pôles des élites économiques ont voix au chapitre.

La loi de transposition de la directive inclut l'article 9 (neutralité du conseil d'administration) de celle-ci. En revanche, les dispositions prévues par l'article 11 de la directive ne sont pas retenues, maintenant ainsi en place les pactes d'actionnaires et les droits de vote double accordés aux actionnaires « patients ». Enfin, l'article 12 sur le principe de réciprocité est aussi adopté. La logique est celle consistant à permettre aux firmes françaises de jouir d'une « égalité des règles du jeu »<sup>1135</sup> sur le marché international pour le « corporate control ».

Cependant, l'opposition entre pôles libéral-orthodoxe et industrialiste se cristallise sur l'opportunité d'introduire des mécanismes de défense supplémentaires<sup>1136</sup>. Pour les partisans de la ligne libérale, la meilleure défense contre une OPA est un cours élevé de l'action de leurs firmes en bourse. Mais cette position s'avère minoritaire, y compris au sein du MEDEF et de l'AFEP<sup>1137</sup>. Le compromis

---

<sup>1131</sup> Mariette, Pietri et Rizk 2005.

<sup>1132</sup> Junghans, 2005 ; *The Economist*, 2006b.

<sup>1133</sup> L'Allemagne transpose la directive sans les articles 9 (principe de la neutralité du conseil d'administration durant une OPA) et 11 (principe de proportionnalité/« breakthrough rule »), en suivant les préférences du BDI. Culpepper, 2010, p. 70.

<sup>1134</sup> Lepetit, 2005 ; Ducourtieux, 2005.

<sup>1135</sup> Lepetit, 2005, pp. 15-16.

<sup>1136</sup> Culpepper, 2010, pp. 71-74.

<sup>1137</sup> Raulot, 2006 ; Ducourtieux, 2006.

trouvé consiste à introduire la possibilité pour les firmes cibles d'une OPA d'avoir recours à des « bons de souscription d'actions » (restés connus sous le nom de « bons Breton »). Ces bons sont distribués à l'ensemble des actionnaires de la firme dans le cas où celle-ci serait la cible d'une OPA et donnent aux actionnaires le droit d'acheter des actions de la firme à un prix fixé d'avance, et ce dans le cas où la firme prédatrice ne respecte pas les mêmes règles de conduite lors d'une OPA que celles prévues par le droit français. La proposition initiale – qui a la faveur de Beffa dans le groupe Lepetit – consiste à ce que la firme puisse choisir les actionnaires auxquels elle distribuerait ces bons. Mais cette solution est rejetée par le ministre des finances Thierry Breton comme étant contraire aux bons principes de la gouvernance d'entreprise. Le compromis reste, en somme, en deçà des préférences des élites industrialistes en matière de leviers de contrôle et de mécanismes de défense pré-offre face aux OPAs hostiles. Malgré le retour du protectionnisme capitalistique, l'évolution vers un marché plus actif pour le « corporate control », intervenue dans les années quatre-vingt-dix, n'est que partiellement remise en cause, et ce notamment à travers l'interventionnisme étatique au cas par cas pour protéger les firmes qui se trouvent en position de cible sur le marché des actions.

## Conclusion

L'évolution de la structure financière du capitalisme français tel qu'analysée dans ce chapitre va dans le sens des conclusions qui ont pu être tirées à la fin des précédents chapitres de la thèse. L'eupéanisation des champions nationaux français conduit durant les années quatre-vingt-dix à une évolution significative de la structure financière du capitalisme français et à une activation partielle du marché domestique pour le « corporate control ». En effet, l'internationalisation des grandes firmes françaises va de pair avec le démantèlement du dispositif stratégique des « noyaux durs », mis au point durant les années quatre-vingt par les élites économiques dans le cadre de l'AFEP et sous la houlette d'Ambroise Roux. Ce dispositif, inspiré directement du modèle de la bancindustrie qui prévaut encore en Allemagne au début des années quatre-vingt-dix, vise à sécuriser le contrôle des grandes firmes françaises destinées à être privatisées entre les mains des élites économiques nationales – celles-là mêmes qui dirigent ou ont déjà dirigé les firmes en question à travers les mécanismes du service de l'État ou du pantouflage suite à un parcours dans l'administration.

Le démantèlement de ce dispositif rapproche la structure financière française de celle qui prévaut dans les pays de modèle de marché financier dans lesquels les firmes financières détiennent l'initiative

stratégique dans le marché pour le « corporate control ». Cela contribue à ce que les élites françaises soient favorables aux tentatives de la Commission d'unifier le marché européen pour le « corporate control », d'autant plus que cette tentative les avantage en laissant intacts les leviers de contrôle auxquels elles ont recours pour se protéger contre les OPAs hostiles.

Or, les limites de cette évolution vers l'étalon libéral du principe de proportionnalité entre propriété et contrôle agissent comme un obstacle insurmontable faisant échec à cette tentative. Les dispositifs différenciés mobilisés par les élites économiques françaises d'un côté, allemandes de l'autre, pour empêcher le développement d'un marché actif pour le « corporate control » empêchent la constitution d'une majorité au sein du Parlement européen puis du conseil des ministres, ce qui de fait revient à perpétuer la fragmentation du marché européen pour le « corporate control » en compartiments nationaux. En particulier, la très forte propension des élites industrialistes françaises au maintien sous contrôle français des pans entiers du capitalisme français – notamment ceux qui constituent leur centre de gravité sectoriel et qui sont issus des grands projets pompidoliens – non seulement explique la persistance de l'État actionnaire et des leviers de contrôle mais également la résurgence à partir de 2003 du protectionnisme capitalistique et de l'interventionnisme étatique en matière de structure financière en guise de « patriotisme économique ». Cette propension des industrialistes français fait écho à l'opposition du BDI allemand à l'activation du marché pour le « corporate control » et à l'attachement des firmes industrielles allemandes à la structure financière de cœur financier qu'elles s'emploient à préserver malgré la défection des firmes financières durant les années quatre-vingt-dix et après la loi Eichel de 2000. Malgré donc une vision stratégique commune entre élites industrielles françaises et allemandes qui s'opposent à l'activation des marchés pour le « corporate control », un clivage entre groupes nationaux d'élites industrielles est ici à l'œuvre, dont la raison d'être est la même dans les deux cas, à savoir la volonté de pérennisation du contrôle par les élites nationales sur les grandes firmes industrielles nationales.

On est, en même temps, aussi dans ce cas en présence de quelque chose qui ressemble à la constitution de pôles transnationaux industrialistes et financiers. Les grandes banques allemandes sont favorables à la directive sur les OPAs et les élites libéral-orthodoxes françaises s'opposent au « patriotisme économique ». Ces positionnements procèdent d'une convergence stratégique entre grandes firmes financières françaises et allemandes durant les années quatre-vingt-dix, une convergence qui les rapproche du rôle que jouent les firmes financières en Grande Bretagne ou aux États-Unis, à savoir celui de « firmes de placement » qui refusent de concevoir leur rôle comme étant celui de soutenir les stratégies des firmes industrielles en leur apportant du capital « patient ». Ainsi, les firmes financières font

défection des structures de cœur financier durant les années de développement des marchés de titres, à savoir la période 1993-2003. Il n'en reste pas moins que les pôles industrialistes respectifs français et allemand ne se fondent pas dans un groupe unique et sont loin de défendre une position commune à propos de la question de l'unification du marché pour le « corporate control » – tout comme dans le cadre des débats à propos de la politique industrielle examinés dans la partie 4 du chapitre 4, il a été question des divergences d'approche entre industriels allemands et français. Les attaches nationales persistent malgré des visions stratégiques communes – ce qui s'accorde parfaitement avec les conclusions des chapitres 2 et 3.

## *Chapitre 7*

### *La France et l'élaboration d'un régime macroéconomique paneuropéen*

#### Introduction

Le dernier paramètre du processus de construction d'un capitalisme européen intégré dans la période post-champions nationaux qui doit être examiné est la construction d'un régime paneuropéen de politiques macroéconomiques (monétaire, fiscale et de change).

Les premiers projets pour un régime macroéconomique paneuropéen datent du début des années soixante, c'est-à-dire dès la mise en place de la Communauté Économique Européenne. Jean Monnet et son entourage proposent un fonds de réserves européen alors que le premier commissaire aux affaires économiques et monétaires, le français Robert Marjolin, élabore des projets de coordination à moyen-terme des politiques macroéconomiques nationales<sup>1138</sup>. Cependant, de réels progrès vers la construction d'un régime macroéconomique paneuropéen ne sont accomplis qu'à partir de la fin des années soixante-dix, c'est-à-dire en même temps que la stratégie des champions nationaux décrite dans le premier chapitre de la thèse atteint ses limites. Trois éléments expliquent cela et font que cette question se pose de façon très différente dans la période qui fait l'objet de la thèse par rapport à la période des champions nationaux.

Le premier élément est l'effondrement en 1971-1973 du régime monétaire international de taux de changes fixes mais ajustables définis en 1944 à la conférence de Bretton Woods et le désordre monétaire qui s'ensuit tout au long des années soixante-dix. Cet élément est le versant monétaire de la réorientation de la politique économique internationale des États-Unis vers des positions davantage soucieuses des intérêts américains définis au sens strict qui a lieu durant les années soixante-dix.

Le deuxième élément est l'amorce puis l'approfondissement rapide d'un processus d'intégration financière à partir du milieu des années soixante-dix. Ce processus se décline autour de deux axes : le premier est la croissance vertigineuse des flux financiers internationaux, dépassant de loin à partir de cette date à la fois la croissance de l'économie mondiale et celle du commerce international (cf. partie 3.2 du premier chapitre) ; le deuxième est la libéralisation des mouvements de capitaux (laquelle s'inscrit

---

<sup>1138</sup> Gillingham, 2003, pp. 60-61.



dans un processus plus large de libéralisation des systèmes financiers) qui, à compter de 1975 et la libéralisation du système financier américain, est implémentée en une quinzaine d'années partout dans les pays industrialisés (cf. chapitre 5, partie 1 pour l'Europe).

Enfin, le troisième élément est la poursuite de l'intégration commerciale au sein de la Communauté Européenne et, surtout, la montée en puissance de l'intégration productive, notamment à partir de l'Acte Unique et la première grande vague d'opérations transnationales de concentration durant la période 1987-1990 (cf. chapitre 2, parties 1.2 et 3.1). Ces deux derniers éléments découlent directement de la maturation de la tendance à l'eupéanisation des champions nationaux qui signe la fin de la période précédente et l'avènement de la période post-champions nationaux qui fait l'objet de la thèse.

C'est la combinaison de ces trois éléments qui donne forme à la contrainte extérieure avec laquelle les élites françaises doivent composer pour ajuster le régime macroéconomique européen aux nouvelles réalités de la période post-champions nationaux. Les élites françaises vont progressivement formuler une stratégie dans laquelle se manifestent deux objectifs : d'abord, il s'agit de l'objectif poursuivi par les élites politiques (hauts fonctionnaires du Trésor et de la Banque de France, personnel politique), soutenues dans leur démarche par les élites économiques. En résumé, il s'agit pour ces élites de recouvrer une partie du pouvoir monétaire (la capacité de poursuivre une politique monétaire plus ou moins indépendante des contraintes extérieures) dont elles ont été dessaisies durant les années soixante-dix au profit de l'Allemagne <sup>1139</sup>. Ensuite, l'objectif pour les élites économiques (dirigeants des grandes firmes industrielles et financières) est d'obtenir puis de pérenniser la stabilité des changes. En cela, les élites économiques françaises partagent les objectifs des élites économiques allemandes ou italiennes. Cependant, il persiste une divergence, apparue avec la conversion durant les années soixante-dix des élites financières de la « galaxie du Trésor » à l'objectif du franc fort, qui oppose les dirigeants des firmes financières à ceux des firmes industrielles. Ce clivage recoupe en partie le clivage entre pôles libéral-orthodoxe et industrialiste. Alors que les élites financières sont à l'aise avec un régime macroéconomique relativement restrictif qui se traduit par une monnaie européenne forte, les élites industrielles manifestent régulièrement une préférence pour un régime moins restrictif, s'accommodant d'une inflation un peu plus

---

<sup>1139</sup> Howarth (2000) analyse l'évolution des politiques macroéconomiques françaises à partir de ce critère, mais parallèlement à un deuxième critère de même ordre qui se situe en continuité avec la campagne de De Gaulle contre le dollar à partir de 1965. En résumé, la poursuite de l'intégration monétaire en Europe vise également à accroître le pouvoir monétaire européen (et, indirectement, français) au détriment du pouvoir monétaire américain (éliminer le « privilège exorbitant » découlant du statut du dollar en tant que principale monnaie de réserve internationale). Le champ de la thèse se limitant à l'économie politique de l'intégration européenne, je ne prends en compte dans ce chapitre cette dimension que dans la mesure où elle a un impact direct sur la mise en place d'un régime macroéconomique intégré en Europe. Cela concerne dans ce chapitre la question de l'« effet de polarisation dollar/deutschemark » pour la période précédant le lancement de l'euro et la dépréciation tendancielle du dollar à partir de 2001 pour la période post-euro.

élevée et un taux de change européen plus compétitif par rapport à celui de leurs principaux concurrents internationaux (les États-Unis tout au long de la période, puis à partir de 2004 et la nouvelle trajectoire haussière de l'euro, le Japon et la Chine).

Ce chapitre procède comme suit : après avoir analysé dans une première partie la contrainte extérieure qui découle des trois éléments énumérés dans cette introduction et l'impact qu'elle a sur les préférences des élites françaises quant au régime macroéconomique européen se mettant en place à partir des années quatre-vingt, l'analyse se concentre dans un second temps sur l'évolution de la stratégie des élites politiques françaises. Dans la troisième partie du chapitre, j'examine l'engagement des grandes firmes françaises en faveur de l'euro et le conflit quant au niveau optimal du taux de change de la monnaie européenne. Le chapitre se clôt avec un examen du régime macroéconomique européen tel qu'il a fonctionné durant la première décennie suivant l'introduction de l'euro, jusqu'à l'éruption de la crise de la zone euro qui a défrayé la chronique entre 2010 et 2013.

## 1. Les dimensions de la contrainte extérieure qui prend forme durant les années quatre-vingt

Dans la partie 3.2.1 du premier chapitre, il a été rapidement question de la façon dont la fin du système monétaire international de Bretton Woods en 1971 consacre la primauté allemande en Europe en matière macroéconomique. Cette partie reprend ce fil analytique et examine de plus près les dimensions de la contrainte extérieure apparue durant les années soixante-dix telle qu'elle prend forme durant la période qui constitue l'objet de la thèse. Dans un premier temps, l'analyse se concentre sur la façon dont la mobilité internationale croissante des capitaux rétrécit l'autonomie des politiques macroéconomiques françaises et impose un choix entre, d'un côté, la stabilité des changes au sein de l'économie européenne et, de l'autre, la possibilité de poursuivre des politiques macroéconomiques spécifiquement conçues en fonction des besoins de l'économie domestique et divergentes des tendances dominantes au niveau régional (et dans une moindre mesure, mondial).

Dans un deuxième temps, j'analyse le deuxième paramètre de la contrainte extérieure, à savoir l'approfondissement de l'intégration commerciale et productive au sein de la Communauté Européenne. Ce paramètre influence directement l'importance relative qu'accordent les élites économiques aux deux objectifs de stabilité des changes et d'autonomie des politiques macroéconomiques nationales. L'évolution de l'attitude française face au dilemme stabilité des changes/autonomie macroéconomique y

est étroitement liée.

*1.1 L'impact de la mobilité croissante des capitaux sur l'autonomie des politiques macroéconomiques françaises : le triangle d'incompatibilité en action dans une zone deutschemark*

L'expérience de la décennie consécutive à la fin du système de Bretton Woods consacre la primauté allemande en matière macroéconomique en Europe. La monnaie allemande devient très rapidement la monnaie européenne de référence et se hisse au statut de deuxième monnaie de réserve internationale (loin) derrière le dollar.

Un consensus relatif existe en économie politique internationale sur les paramètres qui déterminent dans quelle mesure une monnaie nationale jouit du statut de monnaie internationale de référence<sup>1140</sup>. La taille de l'économie et du commerce extérieur de la juridiction émettrice ; celle de ses marchés des capitaux ainsi que leur diversification et leur liquidité et l'absence de contrôles sur les mouvements des capitaux ; enfin, les résultats macroéconomiques de l'économie domestique et en particulier le taux d'inflation qui détermine la confiance qu'ont les investisseurs internationaux en la solidité et la stabilité de la monnaie en question<sup>1141</sup>.

L'économie allemande est depuis très tôt la plus grande économie nationale de la Communauté avec le commerce extérieur le plus volumineux. Son rétablissement durant les années cinquante et soixante fait que la part allemande dans le PIB de l'Europe occidentale passe de 20,6% en 1950 à 25,9% en 1971 et par la suite oscille autour de ce niveau<sup>1142</sup>. La résurgence de la puissance commerciale allemande est encore plus saisissante. Partant d'une part des exportations mondiales un peu au-dessus de 3% en 1950, la part allemande dépasse les 10% dès 1960 et les 12% une décennie plus tard. Elle oscille autour de 10% durant les années soixante-dix, atteint son sommet un peu au-dessus de 13% en 1987 puis décline à 9% en 2000, niveau autour duquel elle oscille depuis<sup>1143</sup>.

---

<sup>1140</sup> A peu près n'importe laquelle des très nombreuses analyses de la rivalité entre le dollar et l'euro énumère ces conditions. Quelques exemples sont Bergsten, 1997, Chinn and Frankel, 2005 et Cohen (Benjamin), 2007.

<sup>1141</sup> La notion de « résultats macroéconomiques » sera largement mobilisée dans ce chapitre. Telle qu'utilisée ici, elle ne comporte aucune connotation normative ; l'usage des qualificatifs « bons » et « meilleurs » renvoie aux résultats macroéconomiques (taux d'inflation et de croissance du PIB principalement) les plus à mêmes de renforcer le statut d'une monnaie en tant que monnaie de réserve internationale en rassurant et en attirant les investisseurs internationaux.

<sup>1142</sup> Source : mes calculs à partir des données compilées par Angus Maddison dans « Historical Statistics of the World Economy : 1-2008 AD » (document disponible sur <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm> consulté le 12 juillet 2014 ; les valeurs qui y sont répertoriées le sont en dollars constants de 1990).

<sup>1143</sup> Coe-Rexcode, 2011, p. 20.

Le point faible du deutschemark est le deuxième paramètre évoqué dans l'avant dernier paragraphe, à savoir la profondeur, la diversification et la liquidité des marchés des capitaux allemands. Le processus de libéralisation financière, analysé dans le chapitre 5, qui démarre dès 1980 vise à revigorer les marchés en question et à les intégrer dans un marché des capitaux paneuropéen qui seul pourra atteindre les dimensions et les caractéristiques des marchés américains.

Après la fin en 1971/73 du système monétaire international défini à Bretton Woods, et suite à la crise que traverse le dollar avant et après cet événement, le deutschemark émerge comme le principal concurrent de la monnaie américaine. L'inflation allemande reste durant cette période inférieure non seulement à l'inflation française mais également à l'inflation américaine. Le nouveau statut de monnaie internationale du deutschemark se reflète dans la croissance rapide de sa part dans les réserves officielles de change. Alors qu'en 1970, seulement environ 3% des réserves mondiales sont libellées en deutschemark (contre environ 53% pour le dollar), cette part passe à 13% en 1980<sup>1144</sup>. Le deutschemark poursuit son ascension par la suite ; en 1989 il atteint même 17,8% des réserves officielles mondiales. En comparaison, le franc français reste loin derrière. En 1970, il pèse seulement 1,1% et en 1980 1,7%. En 1991 il enregistre son niveau le plus élevé avec 2,7% des réserves officielles mondiales. Quant à la livre sterling, elle n'est que l'ombre de la monnaie internationale de référence qu'elle fut dans le passé impérial britannique. Son déclin est particulièrement brutal durant les années soixante-dix. En 1970 elle pèse 10,4% tout de même mais seulement 2,9% dix ans plus tard ; sa part oscille par la suite entre 2% et 4% entre 1989 et 1999<sup>1145</sup>. Ce décollage du deutschemark par rapport aux deux potentiels concurrents européens en fait la monnaie européenne de référence.

L'ascension du deutschemark durant cette période se reflète dans le phénomène monétaire international désigné par le terme « effet de polarisation dollar/deutschemark »<sup>1146</sup>. Lorsque le dollar s'affaiblit substantiellement, comme il le fait de 1976 à 1979 et à partir de 1985, les capitaux qui fuient la monnaie américaine se réfugient dans le deutschemark. La conséquence en est une appréciation générale des monnaies européennes par rapport au dollar, dans la mesure où les États européens ont décidé de mettre en place un système monétaire européen garantissant la stabilité des changes au sein de la Communauté européenne (qui se traduit donc par un « flottement concerté » contre le dollar). Les relations monétaires transatlantiques dépendent donc de l'interaction entre les politiques

---

<sup>1144</sup> Contre 55% pour le dollar, mais la part de celui-ci connaît une chute brutale à partir de 1976, lorsque elle avait atteint 80%. Cette variation est en partie due à la dépréciation de la valeur de marché des actifs de réserve (titres de dette publique fédérale notamment) libellés en dollar.

<sup>1145</sup> Données FMI sur les réserves officielles dans Eichengreen and Mathieson, 2000. Pour le franc et la livre sterling, les données antérieures à 1989 sont dans Horii, 1986.

<sup>1146</sup> James, 2012, p. 152.

macroéconomiques allemande et américaine. L'Allemagne est désignée alors comme la « locomotive » de l'économie européenne dans son ensemble. Cet effet de polarisation s'accroît à mesure que l'intégration financière s'approfondit. Ainsi, alors que durant la première phase du SME (1979-1983, cf. encadré 1) les divers réalignements entre monnaies européennes reflètent les résultats macroéconomiques divergents des différentes économies participant au système<sup>1147</sup>, le dernier réalignement qui intervient en janvier 1987, et ce après une intervention de la Bundesbank sur les marchés de change pour soutenir le franc en dépensant environ 10 milliards de dollars, est entièrement dû à une poussée spéculative liée à la faiblesse du dollar<sup>1148</sup>.

L'accroissement des pressions spéculatives illustré par l'exemple précédent pointe le rétrécissement des marges de manœuvre des politiques macroéconomiques françaises à mesure que s'approfondit l'intégration financière. Le cadre théorique mobilisé par les chercheurs en économie politique internationale pour expliquer les contraintes structurelles qui découlent d'une telle situation a été élaboré par l'économiste Robert Mundell au début des années soixante<sup>1149</sup> puis repris plus tard notamment par Benjamin Cohen, l'un des principaux chercheurs en économie politique internationale à se concentrer sur les ressorts du pouvoir monétaire international<sup>1150</sup>. Le « triangle d'incompatibilité » (ou, dans la version de Cohen, l'« unholy trinity ») part du postulat de l'impossibilité pour une économie nationale de poursuivre simultanément les trois objectifs suivants : la mobilité des capitaux, la stabilité des taux de change et la poursuite de politiques macroéconomiques nationales divergentes de celles pratiquées en général dans les économies avec lesquelles l'économie nationale en question est imbriquée. La logique de ce triangle est assez simple : dans la mesure où les investisseurs sont libres de placer leurs capitaux dans différentes juridictions monétaires, ils peuvent potentiellement pratiquer une sorte d'arbitrage macroéconomique entre ces juridictions. Des résultats très divergents, notamment en matière d'inflation qui dilue la valeur réelle des retours sur investissement, créent ainsi beaucoup d'opportunités pour pratiquer cet arbitrage et génèrent, par conséquent, une forte volatilité sur les marchés des changes qui est contradictoire avec l'objectif de la stabilité des changes. En d'autres termes, les investisseurs agissent, dans un régime de changes fixes, comme les vecteurs d'une sanction qui frappe les juridictions aux résultats les moins bons (notamment aux taux d'inflation élevés). Une juridiction monétaire qui

---

<sup>1147</sup> Andrews, 1994.

<sup>1148</sup> Collignon and Schwarzer, 2003, p. 66. Après six années (1979-1985) d'appréciation du dollar, l'accord de Plaza, conclu en 1985 à New York dans le cadre du G7, inverse la tendance. La Bundesbank maintient ses taux directeurs à un niveau très élevé au regard de l'inflation allemande (en 1986 les prix reculent de 0,13% – la seule année de déflation en Allemagne depuis 1960 – source : base de données AMECO).

<sup>1149</sup> Mundell, 1963 est la formulation classique.

<sup>1150</sup> Cohen, 2010, pour un papier récent sur la relation entre monnaie internationale et pouvoir étatique.

enregistre un taux d'inflation très supérieur (ou des taux d'intérêt très inférieurs) à celui (ceux) des économies avec lesquelles elle a fixé le taux de change de sa monnaie connaîtra tôt ou tard une fuite de capitaux qui exercera une pression à la baisse sur la valeur de marché de sa monnaie. La seule possibilité pour qu'elle puisse maintenir un taux d'inflation supérieur (des taux d'intérêt inférieurs) à celui (ceux) de ses voisins est de défendre le cours de sa monnaie par des interventions sur les marchés des changes pour acheter sa propre monnaie en dépensant ses réserves officielles. Or, les réserves officielles de toute banque centrale étant par définition limitées, la marge de manœuvre de la juridiction « déviante » est déterminée par ses résultats antérieurs lui ayant permis d'accumuler de telles réserves (à travers l'accumulation d'excédents commerciaux).

Le triangle d'incompatibilité implique, donc, dans un contexte de mobilité croissante des capitaux, un « trade-off » entre l'objectif de la stabilité des changes et la possibilité de poursuivre des politiques macroéconomiques divergentes de celles poursuivies de façon générale par ses voisins. Plus la mobilité internationale des capitaux s'intensifie, soit parce que le volume des transactions financières internationales s'accroît soit parce que les obstacles administratifs à la mobilité sont éliminés, plus le « trade-off » entre stabilité des changes et autonomie des politiques macroéconomiques s'accroît. De même, le « trade-off » s'accroît d'autant plus que la banque centrale de la juridiction « déviante » est faiblement dotée en réserves officielles.

Dans le contexte macroéconomique international et européen qui émerge durant les années soixante-dix et quatre-vingt, le triangle opère, d'une certaine façon, sur deux niveaux. Le premier est le niveau directement international, où, comme illustré par la référence à l'effet de « polarisation dollar/deutschemark », les deux parties qui structurent son fonctionnement sont les États-Unis et l'Allemagne. Mais le triangle opère également à une échelle spécifiquement européenne, où la plus forte intégration financière intra-européenne crée un espace spécifique<sup>1151</sup>. Ici, le poids du deutschemark, comme illustré plus haut, est prépondérant. Par conséquent, le premier aspect de la contrainte extérieure qui pèse sur les politiques macroéconomiques françaises et qui se met en place durant cette période, est que l'objectif de la stabilité des changes implique de s'aligner sur les résultats macroéconomiques allemands – ou alors d'influencer la conduite des politiques macroéconomiques allemandes dans un sens favorable aux préférences fondamentales françaises. Cette dernière possibilité peut se décliner soit de façon bilatérale par des négociations *ad hoc* entre les deux gouvernements, soit à travers un édifice

---

<sup>1151</sup> La Commission a calculé, par exemple, qu'en 2005 un peu plus de 60% des actions européennes détenues par des investisseurs non-domestiques le sont par des résidents européens (UE + EEE + Suisse) ; quant aux obligations de long-terme (publiques et privées), le ratio est de près de trois quarts. Commission, 2007, p. 57.

institutionnel (des institutions communes comme le Fonds Monétaire Européen proposé par Giscard en 1978 ou des règles définissant les obligations mutuelles des autorités responsables des politiques macroéconomiques dans les deux États et par extension dans les autres États-membres de la Communauté) constituant un système monétaire européen. Plus le système en question réussit à neutraliser la primauté macroéconomique allemande en contraignant les autorités allemandes à accommoder les préférences françaises (en adoptant des politiques qui font partager l'effort de convergence de façon égale entre les deux économies<sup>1152</sup>), plus le système est dit « symétrique » (cf. plus bas, partie 2).

### *1.2 L'approfondissement de l'intégration commerciale et productive : de la priorité à l'autonomie des politiques macroéconomiques à celle de la stabilité des changes*

Andrew Moravcsik fait remarquer dans son ouvrage sur l'intégration européenne que la simple existence du « trade-off » entre stabilité des changes et autonomie des politiques macroéconomiques nationales qui découle du triangle d'incompatibilité ne signifie pas automatiquement que les élites politiques et économiques des États-membres accordent leur préférence au premier des deux objectifs<sup>1153</sup>. Dans son analyse de l'évolution des relations monétaires européennes entre 1973 et 1991, David Andrews montre que dans l'ensemble (et cela vaut autant pour les pays à monnaie faible comme la France ou l'Italie que pour les pays à monnaie forte comme les Pays-Bas ou la Belgique), chacun des États-membres penche plutôt en faveur de l'autonomie des politiques macroéconomiques dans un premier temps, et seulement à partir de 1983 accorde davantage d'importance à la stabilité des changes<sup>1154</sup>. Par conséquent, le SME est caractérisé dans un premier temps par des politiques et des résultats macroéconomiques divergents en même temps qu'une grande volatilité des changes (tout comme durant la période 1973/79 qui précède la mise en place du SME). Cette situation s'inverse progressivement ; les résultats convergent et les taux de change se stabilisent (cf. encadré 1)<sup>1155</sup>.

Moravcsik explique cette trajectoire précisément en faisant de l'évolution des taux d'inflation des États-membres la variable indépendante. La convergence des taux d'inflation facilite la fixation des taux de change (nominaux) parce que cela ne risque pas d'engendrer des divergences des taux de change *réels*

---

<sup>1152</sup> Cela prendrait la forme de politiques macroéconomiques allemandes davantage expansionnistes que d'habitude – un déficit budgétaire plus élevé, des salaires allemands augmentant plus rapidement que les salaires français ou une baisse de taux d'intérêt stimulant l'inflation allemande par rapport à l'inflation française.

<sup>1153</sup> Moravcsik, 1998, p. 41-49.

<sup>1154</sup> Andrews, 1994.

<sup>1155</sup> Ibid ; Frieden, 1996 et 2002.



entre les États-membres. Dans le cas d'un pays à monnaie faible comme la France, un taux de change fixe combiné à un taux d'inflation supérieur au taux dans les autres États-membres du SME conduit à une perte de compétitivité pour l'industrie française (le taux de change réel français s'apprécie – ce qui se produit entre 1979 et 1983, d'où les trois dévaluations françaises négociées dans le cadre du SME durant cette période). Or, si les taux d'inflation convergent, ce problème est écarté. En d'autres termes, les pays à monnaie faible sont réticents à la stabilité des changes tant que leurs résultats macroéconomiques ne s'alignent pas sur ceux des pays à monnaie forte ; l'inverse est vrai pour les pays à monnaie forte.

Le problème avec cet argument est qu'il surestime le poids politique et l'importance économique des petites firmes non-internationalisées dans la formation des préférences des élites économiques et politiques. La situation actuelle illustre très bien cela. Depuis le début de la crise financière en 2008, le taux d'inflation dans les pays méditerranéens est retombé en dessous du taux français. Cela recrée une situation connue par le passé où des (petits) exportateurs français qui sont en concurrence avec les firmes de ces pays voient leur compétitivité se détériorer<sup>1156</sup>. Mais pour les grandes firmes, cela ne pose pas le même type de problème ; au contraire, cela crée l'opportunité de pratiquer un arbitrage social. Renault, par exemple, a défrayé la chronique en 2012/3 avec des réductions d'emplois et des accords de limitation des salaires en France en même temps que des investissements et des embauches en Espagne<sup>1157</sup>. Les grandes firmes européennes, autrement dit, justement parce qu'elles ont régionalisé leur appareil productif, peuvent très bien s'accommoder des différentiels des taux de change réels. Ce qui les concerne principalement est la stabilité des taux de change nominaux intra-européens (cf. partie 3.1) et la valeur de la monnaie européenne par rapport à leurs principaux concurrents (c'est-à-dire le taux de change réel *européen* et non plus national, cf. partie 3.2) que sont les firmes américaines et, pour les deux grandes

---

<sup>1156</sup> C'est ce qui explique la réapparition dans le débat public durant ces dernières années de la thématique de la réintroduction d'une monnaie nationale qui pourrait par la suite être dévaluée, mais également celle du niveau élevé des coûts salariaux. La situation actuelle de la compétitivité française ressemble à celle de 1957-1958 au moment de l'entrée en vigueur du traité de Rome et à celle de la première période du SME. En 1958, deux mesures sont prises : la modération salariale (plan Pinay-Rueff) et la dévaluation du franc ; en 1979-1983, on est en plein dans la désinflation compétitive induite par la politique du franc fort, en même temps que le franc est dévalué trois fois. Aujourd'hui, seule la première de ces deux solutions est mise en œuvre (par le biais de l'allègement des charges patronales et l'augmentation du chômage) ; les grandes firmes françaises non seulement ne réclament pas la réintroduction du franc mais, au contraire, s'inquiètent de la fragilité de la zone euro et appellent à l'approfondissement de l'intégration des politiques fiscales nationales (Cercle de l'Industrie, 2011 ; ERT, 2011 ; Klimm, 2013). Le MEDEF s'aligne sur cette position des grandes firmes françaises (MEDEF, 2012), indiquant par là que le rapport de forces au sein du patronat français est clairement favorable au grand patronat.

<sup>1157</sup> Thomas, 2013. Les mesures prises en France par Renault sont justifiées explicitement par référence aux meilleures conditions salariales espagnoles. Cet exemple illustre comment l'existence de grandes firmes disposant d'un appareil de production européenisé facilite l'ajustement des prix relatifs entre États-membres de la zone euro par l'ajustement des salaires nominaux et non pas celui des taux de change nominaux.

firmes automobiles françaises en l'occurrence, japonaises<sup>1158</sup>.

Cet exemple contemporain indique le deuxième paramètre de la contrainte extérieure qui prend forme durant les années quatre-vingt et qui explique la trajectoire du SME et l'importance croissante attachée par les élites françaises à la stabilité des changes au détriment de l'autonomie des politiques macroéconomiques. Dans le chapitre deux, j'ai fourni des données statistiques sur l'approfondissement durant les années quatre-vingt de l'intégration commerciale et, surtout, le bond en avant qualitatif de l'intégration productive (par le biais des IDEs intra-européens, notamment durant les années qui séparent l'Acte Unique du traité de Maastricht). Dans une série d'articles<sup>1159</sup>, le chercheur américain en économie politique Jeffry Frieden a proposé un cadre théorique pour l'analyse des préférences de divers acteurs économiques concernant les politiques de change. Celles-ci recouvrent deux enjeux : la stabilité/volatilité des changes d'une part ; le niveau plus ou moins compétitif du taux de change de l'autre<sup>1160</sup>. Pour ce qui est de l'enjeu de la stabilité des changes, le facteur déterminant est l'exposition des firmes au risque de change<sup>1161</sup>. Cette exposition induit des coûts pour les firmes. Elles doivent soit intégrer ce risque dans leurs provisions financières soit investir dans des produits dérivés conçus pour protéger contre le risque en question. Il s'ensuit, donc, que « higher levels of cross-border trade and investment increase the size and strength of domestic groups interested in predictable exchange rates. Firms with strong international ties support a reduction of currency fluctuations. *These effects are especially important to banks and corporations with investments throughout the EU* »<sup>1162</sup>. Autrement dit, l'émergence des multinationales

---

<sup>1158</sup> L'opposition de la droite eurosceptique britannique au SME, puis à l'euro, fournit une autre illustration de cette analyse d'économie politique. Bernard Connolly (1995), par exemple, ne cesse dans son ouvrage d'attaquer le « big business » continental et britannique pour son soutien à la stabilité des changes et de chanter les louanges des petits entrepreneurs et de la création d'entreprise. Il affiche, en parallèle, un soutien indéfectible à la politique eurosceptique de Margaret Thatcher. Son ouvrage est la référence de cette mouvance politique sur l'union monétaire européenne. Les grandes firmes britanniques sont en effet favorables à l'entrée de la livre dans l'euro (cf. Watt and Atkinson, 2000 ; Lowis, 2003).

<sup>1159</sup> Frieden, 1991, 1996, 2002.

<sup>1160</sup> Je mobilise l'analyse de Frieden à nouveau dans la partie 3.2 de ce chapitre à propos des préférences des élites économiques françaises concernant le niveau du taux de change de la monnaie européenne. Cette question renvoie au taux de change nominal permettant d'obtenir un taux de change réel compétitif.

<sup>1161</sup> Le risque de change renvoie au risque qui découle d'une potentielle variation du taux de change de la monnaie dans laquelle on contracte des engagements commerciaux ou détient des actifs. Par exemple, une firme exportatrice européenne (Airbus est le meilleur exemple, le commerce international dans le secteur de l'aéronautique civile se faisant toujours en dollars) qui s'engage aujourd'hui à livrer un certain volume de ses produits libellés en dollars dans un an, s'expose au risque d'une éventuelle dépréciation du dollar par rapport à l'euro durant cet intervalle. De même, la même firme s'expose au même risque sur les actifs (une usine dans l'État de l'Alabama ou des actions cotées à New York par exemple) libellés en dollars qu'elle détient. Si le dollar se déprécie, leur valeur ou leur rendement en euros baisse.

<sup>1162</sup> Frieden, 1996, p. 202 (c'est moi qui souligne). L'argument de Frieden rime avec celui de Milner (1988) sur les politiques commerciales. Milner explique la faiblesse du protectionnisme des années soixante-dix par l'internationalisation productive. Ceci explique pourquoi les grandes firmes internationalisées qui subissent une détérioration rapide de leurs parts de marché sur leur marché domestique ne réclament pas des politiques protectionnistes. De telles politiques mettraient en difficulté leur fonctionnement interne en dressant des barrières à leurs flux intrafirme. La possibilité pour une firme d'avoir recours à des « dévaluations compétitives » de la monnaie de la juridiction à partir de laquelle elle exporte est l'équivalent fonctionnel sur le plan monétaire des barrières protectionnistes en matière commerciale.

régionales européennes à partir du début des années quatre-vingt accroît la nécessité de leur garantir des conditions monétaires stables afin de faciliter la planification de leurs activités à l'échelle de leur étendue géographique, laquelle recouvre désormais l'espace communautaire dans son ensemble. C'est ainsi que l'europanisation des champions nationaux fait basculer à mesure qu'elle s'approfondit les préférences des élites françaises de l'objectif de l'autonomie des politiques macroéconomiques nationales à celui de la stabilité des changes.

#### Encadré 1

##### *Les trois phases du Système Monétaire Européen*

###### i) La première phase du SME 1979 – 1983

*Sur le plan institutionnel* Le système envisagé initialement par Valéry Giscard d'Estaing et Helmut Schmidt est vidé de sa substance « symétrique ». L'accord de 1978 prévoit trois innovations institutionnelles allant dans le sens de la « symétrie ». La première consiste à remplacer les parités bilatérales par des parités entre les monnaies nationales et le panier des devises des États participant au SME (l'ECU). Ce système ferait de l'ECU la monnaie de référence du système au détriment du deutschemark ; il exercerait ainsi une pression moindre sur les pays à monnaie faible pour qu'ils mènent des politiques plus restrictives et une pression accrue sur les pays à monnaie forte pour qu'ils mènent des politiques plus expansionnistes. La deuxième innovation est l'institution d'une obligation formelle faite aux banques centrales nationales d'intervenir sur les marchés des changes pour soutenir une monnaie qui s'approcherait du plancher de la marge de fluctuation prévue par le système – 2,25% de chaque côté de la parité définie par les ministres des finances, sauf pour l'Italie pour laquelle la marge est de 6%. Ces deux autres innovations sont écartées dès 1978 sous la pression de la Bundesbank. L'ECU ne survit que comme une unité de compte à des fins de comptabilité communautaire et les parités bilatérales deviennent la base du système ; quant à l'obligation d'intervention, le président de la Bundesbank Otmar Emminger obtient du chancelier Schmidt un engagement informel permettant à son institution de s'extraire de ses obligations dans le cas où elle jugerait que celles-ci stimuleraient l'inflation domestique allemande<sup>1163</sup>.

La troisième innovation institutionnelle prévoit, au bout de deux ans de fonctionnement du système, la création d'un Fonds Monétaire Européen (FME) mutualisant 20% des réserves de change des États

<sup>1163</sup> Cette exemption officielle accordée à la Bundesbank est obtenue au moyen de la célèbre « lettre d'Emminger », envoyée par la chancellerie au président de la Bundesbank en octobre 1978. Cf. James, 2012, p. 174.

participant au système. Or, la Bundesbank met en échec en 1982<sup>1164</sup> cette troisième innovation institutionnelle majeure proposée par le président français et acceptée par le chancelier allemand.

*Sur le plan du fonctionnement du système* Durant cette période la grande divergence entre les politiques macroéconomiques poursuivies par les États participant au système continue de produire des résultats macroéconomiques divergents, mais à un degré moindre que durant la période précédente (1973-1979)<sup>1165</sup>. Il en résulte des réalignements fréquents des parités entre monnaies nationales (sept au total, dont trois pour le franc français). De même, les monnaies nationales enregistrent des moyennes annuelles de dépréciation par rapport au deutschemark relativement élevées<sup>1166</sup> mais à un degré moindre que durant la période précédente. La France enregistre une dépréciation annuelle moyenne de 5,02% (contre 6,53% durant la période précédente) et un différentiel annuel moyen d'inflation avec l'Allemagne de 4,81% (contre 5,08%)<sup>1167</sup>.

*Au total*, l'asymétrie du système, et avec elle la prépondérance de la Bundesbank, est consacrée ; les politiques et les résultats macroéconomiques restent divergents ; et il en résulte une volatilité importante des taux de change au sein de la Communauté.

## ii) La deuxième phase du SME 1984 – 1992/3

*Sur le plan institutionnel* Le système est réformé suite à l'expérience du réalignement de janvier 1987. Les accords de Bâle/Nyborg de septembre 1987 (cf. chapitre 5, partie 1.3) renforcent l'obligation faite aux banques centrales d'intervenir sur les marchés des changes pour soutenir les monnaies sous attaque spéculative. Avant l'accord en question, l'obligation d'intervention était déclenchée une fois que la monnaie attaquée avait atteint le plancher de sa marge de fluctuation ; désormais, elle l'est lorsque la monnaie attaquée s'en approche. C'est le principe des interventions « intra-marginales ». La mesure, en déclenchant l'intervention plus tôt, est censée dissuader les spéculateurs. Par ailleurs, la France fait accepter à l'Allemagne le principe d'un Conseil économique franco-allemand se réunissant deux fois par an et étant chargé de coordonner les politiques macroéconomiques des deux pays sur un mode non-contrainant.

Mais au même moment, le principe d'une directive en vue d'éliminer les contrôles sur les mouvements

---

<sup>1164</sup> Connolly, 1995, p. 23.

<sup>1165</sup> Andrews, 1994. Les informations sur la convergence des politiques macroéconomiques poursuivies par les dix États participant au SME dans l'encadré 1 proviennent de cette source.

<sup>1166</sup> Frieden, 2002, p. 836, tableau 1. Toutes les informations sur les moyennes annuelles de dépréciation par rapport au deutschemark reproduites dans ce chapitre proviennent de cette source.

<sup>1167</sup> Mes calculs à partir des données INSEE et Destatis. Les données sur les différentiels d'inflation dans le reste de l'encadré proviennent de ces sources.

des capitaux est acté en septembre 1987. Le texte est adopté en février 1988 et entre en vigueur en janvier 1990.

*Sur le plan du fonctionnement du système* La dynamique internationale découlant du renversement de la trajectoire haussière du dollar à partir de l'accord de Plaza en 1985 conduit à des entrées massives de capitaux en Allemagne et à une attaque spéculative contre le franc en janvier 1987 malgré une convergence importante des politiques et résultats français et allemands. De même, malgré cette convergence, la France continue à devoir acquitter une prime de risque par rapport à l'Allemagne pour placer sa dette publique auprès des investisseurs (cf. graphique 1 plus loin).

Cependant, le retour de l'« effet de polarisation dollar/deutschemark » n'impacte pas outre-mesure le système avant la crise de 1992/3. A partir de 1983, une convergence tant des politiques que des résultats macroéconomiques est observée (d'où le fait que l'on a tendance à situer le « tournant de la rigueur » de mars 1983 à ce moment-là, alors que les autorités françaises tentent dès 1974 de s'aligner sur les résultats allemands). La volatilité des taux de change recule. Seulement quatre réalignements ont lieu entre 1983 et janvier 1987. Par la suite, et jusqu'à la crise de 1992/3 aucun réalignement n'a lieu. Les monnaies nationales se déprécient très peu en moyenne annuelle par rapport au deutschemark. Le nombre d'États participant au système augmente avec l'entrée de l'Espagne, du Portugal et du Royaume-Uni (et la décision prise par les gouvernements norvégien, suédois et finlandais de fixer unilatéralement leurs monnaies à l'ECU). Plus spécifiquement, en France, le différentiel annuel moyen d'inflation avec l'Allemagne durant cette période est de 1,16% (moins du quart de la moyenne pour la période précédente) ; le franc se déprécie en moyenne annuelle de 2,31% par rapport au deutschemark entre 1984 et 1989 (moitié moins que durant la période 1979-1983) et de 0,01% entre 1990 et 1994.

La crise de 1992/3 éclate parce que l'Allemagne, à cause de l'expansion fiscale induite par la réunification, n'a plus les meilleurs résultats macroéconomiques. La Bundesbank est obligée d'augmenter brutalement ses taux directeurs pour faire reculer l'inflation, en même temps que les taux américains sont réduits. Les capitaux affluent en Allemagne en même temps que les spéculateurs doutent de la capacité des autres États-membres du SME à suivre les augmentations de taux pratiqués par la Bundesbank. Ils anticipent un réalignement à la baisse des autres monnaies européennes et se mettent donc à les vendre massivement.

*Au total*, l'asymétrie du système reste substantiellement la même malgré une concession de l'Allemagne (accords de Bâle/Nyborg) qui, toutefois, est entièrement contrebalancée par la perspective de la libéralisation totale des mouvements des capitaux, effective dès 1990 ; les politiques et résultats

macroéconomiques convergent substantiellement ; la volatilité des changes décroît puis est quasiment éliminée.

### iii) La troisième phase du SME 1994 – 1999

*Sur le plan institutionnel* Le système est entièrement vidé de sa substance avec l'élargissement en août 1993 des marges de fluctuation de 2,25% de chaque côté des parités fixes à 15%. L'institution chargée de préparer le passage à la monnaie unique (l'Institut Monétaire Européen, le prédécesseur de la BCE) n'est pas dotée de réels pouvoirs en matière de politique monétaire, qui auraient pu lui permettre de mener une politique favorable aux monnaies faibles.

Le Royaume-Uni quitte le système en septembre 1992 pour ne plus revenir, suivi initialement par l'Italie qui revient avec des marges de fluctuation élargies.

*Sur le plan du fonctionnement du système* Le choc provoqué par l'unification allemande et la récession des années 1991/2 conduisent à la crise dramatique de 1992/3. Les monnaies faibles sont dévaluées (sauf le franc). Mais, paradoxalement, le même choc devient la source d'une stabilisation durable du système malgré les modifications d'août 1993, puisque l'unification allemande signifie que l'Allemagne enregistre tout au long de la période de passage à la monnaie unique un déficit de sa balance courante<sup>1168</sup> (cf. graphique 3 plus loin), en même temps que le dollar se déprécie fortement contre l'ECU entre 1995 et 2001 (il passe de 1,31 dollars à l'ECU à 0,90 EUR, cf. graphique 2 plus loin<sup>1169</sup>). La France enregistre sept fois sur neuf ans (1991-1999) un taux d'inflation plus faible que le taux allemand. D'une certaine manière, le système change de nature pendant la période de passage à la monnaie unique puisque l'économie émettrice de la monnaie de référence n'enregistre plus les meilleurs résultats macroéconomiques. Naturellement, il n'y a plus de réalignements de parités. Mais il n'y a pas non plus de volatilité ; le franc se maintient quasiment à la valeur de la parité fixée avec le deutschemark en janvier 1987 jusqu'au passage à la monnaie unique malgré l'élargissement des marges de fluctuation et la campagne des dirigeants industriels à partir de 1992 pour une politique moins restrictive (cf. partie 3.2).

*Au total*, l'asymétrie du système est remise en cause non pas par des innovations institutionnelles que la France aurait réussi à imposer à l'Allemagne, mais à cause de l'expansion fiscale allemande suite à la réunification et la remise en cause de l'objectif des changes fixes avec la décision d'août 1993 ; de fait,

<sup>1168</sup> En 1991, il est de -1,3% du PIB de l'Allemagne réunifiée. Entre 1992 et 2000 il oscille entre -0,5% et -1,8%. Source AMECO.

<sup>1169</sup> Source Eurostat.



les politiques et les résultats macroéconomiques convergent ; et la volatilité des taux de change est quasi-nulle sauf durant la période de crise en 1992/3.

## 2. De la stabilisation du franc à sa suppression : la tentative des élites françaises de partiellement recouvrer le pouvoir monétaire perdu

Dans la partie 1.1 de ce chapitre, j'ai présenté le mécanisme par lequel le fonctionnement du triangle d'incompatibilité dans la zone deutschemark qui émerge en Europe durant les années soixante-dix détermine les stratégies macroéconomiques disponibles aux élites françaises. Dans la mesure où l'objectif de la stabilité des changes gagne en importance, avec l'eupéanisation des champions nationaux français, et assied sa primauté dans la définition des stratégies françaises (cf. partie précédente<sup>1170</sup>), les stratégies macroéconomiques qui restent disponibles sont l'alignement des politiques et résultats macroéconomiques français sur ceux de l'Allemagne (que l'on résume par le terme de « politique du franc fort ») et/ou l'objectif d'obtenir des autorités allemandes de porter une plus grande partie de l'effort d'ajustement qu'implique la convergence des résultats macroéconomiques en Europe (que l'on résume par le concept du caractère « symétrique » du SME).

Un dernier élément doit être pris en compte pour analyser l'évolution concrète des stratégies françaises dans ce domaine. Dans la partie 3.2.1 du chapitre 1, il a été question de la réaction hostile du gouvernement français au rapport Werner de 1970, en particulier aux deux innovations institutionnelles centrales qui y étaient proposées, à savoir la création d'une sorte de ministère fédéral des finances, désigné par le terme « centre de décision pour la politique économique », et d'un système fédéral de banques centrales. Cette réaction illustre l'attitude dominante en France concernant l'architecture institutionnelle de la Communauté Européenne, à savoir la très forte méfiance à l'égard des institutions

---

<sup>1170</sup> Je note ici en passant que de nombreux récits de l'évolution du SME (Connolly, 1995, Marsh, 1993 ; 2009) attribuent à des facteurs d'ordre géopolitique la priorité accordée progressivement par les élites françaises à l'objectif de la stabilité des changes. Parsons (2003) l'attribue à l'idéologie pro-européenne des présidents Giscard et Mitterrand. Sans remettre en cause la validité de ces analyses, je m'en tiens ici à une analyse qui relève d'une approche d'économie politique, restant dans le périmètre délimité par l'approche de la thèse. Comme dans le cas de l'analyse de la spécialisation et de la politique industrielle françaises, je ne fais référence aux facteurs d'ordre géopolitique ou idéologique que dans la mesure où ceux-ci influencent directement les considérations d'ordre économique-politique. A propos des politiques macroéconomiques, par exemple, la pertinence d'une approche intégrant ces facteurs concerne l'attitude française à l'égard des innovations institutionnelles requises pour s'assurer d'un SME « symétrique ». Il faut, par ailleurs, noter que la réorientation de la stratégie française que je décris dans cette partie a lieu avant que la réunification allemande ne devienne, en 1989, une perspective tangible, un élément qui remet en question l'analyse selon laquelle l'euro est la réponse française à la réunification allemande.



de type communautaire (supranational, fédéral). Pour ce qui concerne le régime macroéconomique européen, cet élément entre en compte dans la mesure où il détermine la gamme des choix que les élites françaises sont prêtes à envisager pour obtenir un SME plus « symétrique ».

C'est donc l'évolution de l'importance relative de ces quatre considérations qui explique celle de la politique française concernant le régime macroéconomique européen qu'il s'agit de construire dans la période post-champions nationaux. Dans cette partie, j'examine l'évolution de la stratégie des élites politiques, soutenues par les élites économiques, en postulant que la stabilité des changes est considérée à partir d'environ 1983 comme une priorité macroéconomique.

### *2.1 La tentative de contraindre l'Allemagne d'accepter un SME « symétrique »*

Comme analysé précédemment, la proposition française et le design initiaux du SME en 1978 visent à créer un système plus « symétrique » que celui qui s'était imposé entre 1973 et 1978 et dans lequel les autorités allemandes ne sont soumises, de fait, à aucune obligation de solidarité à l'égard des pays à monnaie faible. Autrement dit, l'accord de 1978 vise à introduire une bonne dose de « monétarisme » pour contrebalancer les fondements « économistes » du système monétaire européen qui est en place<sup>1171</sup>. Mais pour ce faire, les propositions françaises comprennent pour la première fois une dimension clairement fédérale, avec notamment la proposition de FME mutualisant 20% des réserves officielles des États-membres du SME.

Du côté allemand, l'accord est le résultat du lobbying des industriels allemands qui réclament des mesures pour enrayer la forte appréciation du deutschemark suite à la dégringolade du dollar qui débute en 1976<sup>1172</sup>. Mais l'accord est rapidement vidé de sa substance « symétrique » suite à l'obstructionnisme de la Bundesbank (cf. chapitre 1, partie 3.2.1 et encadré 1 dans ce chapitre), qui va jusqu'à précipiter en 1982 la chute du gouvernement Schmidt<sup>1173</sup>.

---

<sup>1171</sup> Encore une fois, le « monétarisme » dont il est question ici est à distinguer du monétarisme associé aux économistes de l'école de Chicago et notamment Milton Friedman. Il s'agit ici de la théorie développée par les autorités françaises selon laquelle la convergence des résultats macroéconomiques en Europe découlerait de la mise en place d'une coopération dans le domaine des politiques monétaires. La position allemande et néerlandaise, symétriquement opposée, est restée connue comme la position « économiste » (ou, dans sa version défendue par la Bundesbank, comme la « théorie du couronnement » selon laquelle la coopération monétaire viendrait « couronner » le succès de la convergence préalable des résultats macroéconomiques). Une exposition très claire de ces deux doctrines est dans James, 2012, pp. 93-96.

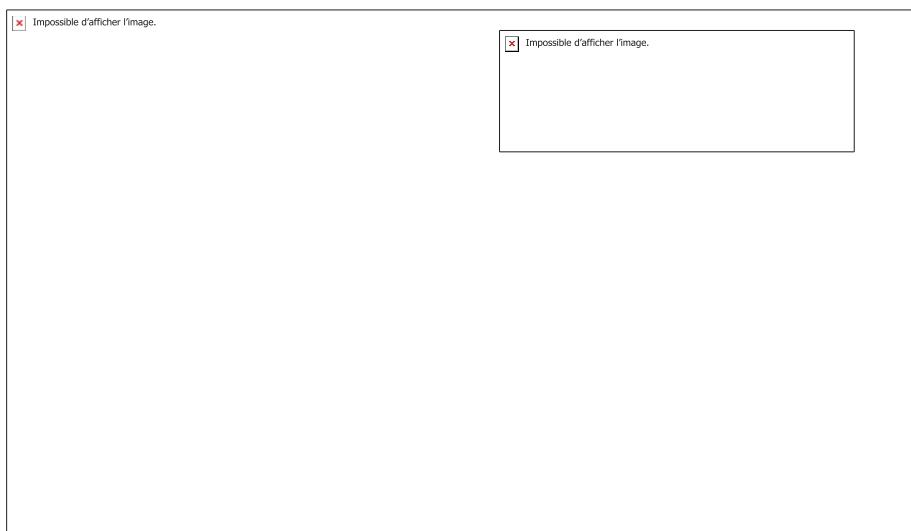
<sup>1172</sup> Parsons, 2003, p. 167.

<sup>1173</sup> Connolly, 1995, pp. 22-24. La Bundesbank augmente brusquement ses taux directeurs au début de 1981 pour contrecarrer la faiblesse du deutschemark due au « choc Volcker » de 1979 (le nouveau président du Federal Reserve Board Paul Volcker augmente les taux directeurs américains pour enrayer la chute du dollar en cours depuis 1976). La décision de la Bundesbank de lui emboîter le pas débouche sur une récession en Allemagne.

Durant cette période, la France réussit à juguler l'inflation. Le pic (13,56%) est atteint en 1980 et à partir de cette date l'inflation recule rapidement, au point où dans la deuxième partie de la décennie on peut dire que les résultats français s'alignent sur les résultats allemands.

Cependant, étant donné l'obstructionnisme de la Bundesbank, cette convergence se fait de façon « asymétrique ». Malgré la jugulation de l'inflation et la réussite de la politique du « franc fort », le franc continue à pâtir sur les marchés des changes d'une réputation de monnaie faible. Cela signifie, d'une part, que la politique macroéconomique française doit continuer à suivre la politique allemande sans avoir la possibilité d'exercer une influence sur sa formulation. D'autre part, cela signifie que le Trésor doit continuer à s'acquitter d'une prime de risque par rapport à l'étalon allemand pour placer la dette publique française auprès des investisseurs financiers (cf. graphique 1). Comme ceux-ci ne sont ni convaincus que l'inflation française est durablement jugulée ni que le franc est devenu durablement une monnaie qui préserve sa valeur, ils réclament une prime de risque pour se prémunir contre le risque d'une éventuelle dépréciation future du franc.

Graphique 1 : Taux de rendement des titres de dette publique à 10 ans,  
Allemagne, France et Italie, 1983-2013



Source : Eurostat

Malgré donc le choix du « franc fort », les élites politiques vont continuer à poursuivre l'objectif d'un SME plus « symétrique » après 1983 et le dernier réalignement de la parité franc-deutschemark dû aux résultats divergents des deux économies.

Ces efforts s'intensifient à partir de 1986 pour deux raisons. La première est l'arrivée d'une nouvelle majorité politique au pouvoir, dont la composante la plus importante – le RPR néo-gaulliste – n'est pas réconciliée avec la distribution effective du pouvoir monétaire en Europe. La deuxième raison est la chute rapide du dollar à partir de l'accord de Plaza en 1985. La combinaison de ces deux éléments

accentue la fébrilité sur les marchés des changes<sup>1174</sup> et la spéculation contre le franc s'accroît, malgré des résultats macroéconomiques de plus en plus convergents. La situation culmine avec une crise du franc en décembre 1986-janvier 1987 qui aboutit, malgré une intervention importante de la Bundesbank pour défendre le franc, à un réaligement.

Cette divergence entre la réalité des résultats macroéconomiques français et celle de la spéculation contre le franc renforce l'argument de la partie française selon lequel le SME doit être réformé pour devenir plus symétrique. Tout au long de l'année 1987 le débat s'engage, y compris publiquement<sup>1175</sup>, sur la demande française de réforme du système et aboutit aux accords de Bâle/Nyborg de septembre 1987<sup>1176</sup>. Ces accords constituent un pas en avant pour la partie française dans la mesure où l'Allemagne accepte certaines modifications de l'architecture institutionnelle du système qui vont dans le sens d'une plus grande symétrie.

La première consiste en une amélioration des conditions sous lesquelles les banques centrales des pays dont la monnaie se déprécie peuvent emprunter auprès des autres banques centrales du système pour financer des interventions sur les marchés des changes en vue de soutenir le cours de leur monnaie<sup>1177</sup>. Ces conditions améliorées restent, cependant, très en deçà des propositions françaises consistant à obliger la Bundesbank à conserver les francs qu'elle serait amenée à acheter sur les marchés ou à les utiliser pour souscrire des titres de dette publique française – mesures qui augmenteraient le poids du franc en tant que monnaie de réserve internationale.

La deuxième avancée consiste en l'acceptation par les autorités allemandes du principe des interventions dites « intra-marginales » en vue de soutenir le cours des monnaies attaquées par les spéculateurs. Ce principe consiste à déclencher le mécanisme d'intervention par les banques centrales nationales du système avant qu'une monnaie nationale se dépréciant n'ait atteint le plancher de sa marge de fluctuation. L'objectif est de dissuader les spéculateurs en contre-attaquant sur les marchés des changes plus tôt que par le passé.

Enfin, la troisième avancée obtenue par la partie française est celle du principe d'une plus grande coordination des politiques monétaires française et allemande, notamment la modification des taux

---

<sup>1174</sup> Marsh, 2009, p. 117.

<sup>1175</sup> Voir la tribune publiée par Édouard Balladur, ministre des finances, dans le *Financial Times*, sur la réforme du SME en juin 1987 (Balladur, 1987). Il y évoque la crise de janvier 1987, la perspective de la libéralisation des capitaux et le rétrécissement supplémentaire de l'autonomie des politiques macroéconomiques nationales que celle-ci induira et l'asymétrie du système faute d'une coordination suffisante des politiques monétaires nationales. Il y formule les propositions françaises qui sont discutées dans les paragraphes suivants.

<sup>1176</sup> La question de la levée des contrôles sur les mouvements des capitaux y est intégrée. Cf. chapitre 5, partie 1.3.

<sup>1177</sup> Les détails sont dans Howarth, 2000, p. 87. Il s'agit de modifications à la marge qu'il serait fastidieux de rapporter ici. Marsh (2009) par exemple, ne les mentionne pas du tout. Les autres mesures qui vont être détaillées dans les paragraphes suivants sont dans Howarth, 2000, pp. 87-91.

directeurs des banques centrales nationales respectives. En novembre 1987, une telle coordination prend une forme institutionnelle avec la création d'un Conseil économique franco-allemand réunissant des hauts fonctionnaires des Trésors et des banques centrales des deux pays. Au même moment, on met à exécution ce principe avec une baisse des taux allemands et un relèvement des taux français (bien que la baisse allemande soit proportionnellement moins importante que le relèvement français). Mais encore une fois, la coordination prévue par ce mécanisme ne revêt pas un caractère obligatoire mais uniquement consultatif. Sa valeur pour la partie française ne va pas au-delà d'une « pression des pairs » que peuvent y exercer les hauts fonctionnaires français sur leurs collègues de la Bundesbank.

Toutefois, ces faibles avancées ne sont pas obtenues sans aucune contrepartie. A Nyborg, les ministres des finances se mettent d'accord sur le principe d'une directive sur la libéralisation totale des mouvements des capitaux, que la partie allemande pose comme condition pour accepter les modifications énumérées dans les paragraphes précédents. La directive visera l'élimination totale des contrôles pour 1990. De cette façon, la contrainte sur les pays à monnaie faible qui découle du triangle d'incompatibilité est accentuée, de façon à contrebalancer entièrement l'impact des avancées vers un SME plus symétrique. Les investisseurs financiers, en tous cas, ne sont pas impressionnés par les réformes allant dans le sens d'une plus grande symétrie et la réputation de monnaie faible dont pâtit le franc sur les marchés n'est pas entamée<sup>1178</sup>.

Face, donc, à ce qui constitue essentiellement un maintien du statut-quo monétaire et macroéconomique, les autorités françaises sont amenées à modifier à nouveau leur stratégie.

## *2.2 Du SME « symétrique » à la monnaie unique*

Les demandes françaises tout au long de cette période en faveur d'une réforme du SME par l'introduction de nouvelles règles contraignantes indiquent une modification de l'importance accordée à l'un des quatre éléments guidant les stratégies françaises en matière macroéconomique, à savoir le rejet d'institutions communautaires restreignant l'autonomie des autorités françaises dans la conduite des politiques macroéconomiques. Or, la priorité accordée à l'objectif de la stabilité des changes dans un contexte de mobilité croissante des capitaux (à laquelle les autorités françaises se convertissent pour des raisons qui tiennent à l'objectif de promotion de la place financière de Paris – cf. chapitre 5, partie 1 – et de celui de trouver de nouvelles sources de financement pour les champions nationaux français qui

---

<sup>1178</sup> Ibid, p. 91.

cherchent à financer leur européanisation – cf. chapitre 6, partie 1.2) rétrécit de fait l'autonomie des autorités françaises dans la conduite des politiques macroéconomiques. C'est de cette situation, et après que la démonstration est faite avec Bâle/Nyborg des limites de la stratégie du SME symétrique, que naît l'idée d'un « grand marchandage » (« grand bargain » en anglais) qui consisterait à abandonner l'indépendance *de jure* de la politique monétaire française pour renforcer le pouvoir *de facto* pouvant être exercé par les hauts fonctionnaires français sur une politique monétaire fédérale, espérant ainsi infléchir les politiques macroéconomiques européennes dans un sens qui prenne en compte les besoins de l'économie française. En refondant la structure de la politique monétaire européenne à travers une centralisation institutionnelle de sa formulation et de sa conduite, les élites (notamment financières) françaises visent à recouvrer une partie du pouvoir monétaire abandonné de fait à la Bundesbank et au Federal Reserve Board dans les années soixante-dix. Cela doit leur permettre d'obtenir un régime macroéconomique européen moins restrictif que celui imposé de fait par la Bundesbank et un taux de change de la monnaie européenne un peu plus compétitif par rapport au dollar. Cette stratégie fait dès lors l'unanimité au sein des élites politiques et économiques françaises, tous pôles confondus.

La logique de cette stratégie et le consensus élitair qui l'entoure sont parfaitement illustrés par deux citations. La première provient d'un représentant de la galaxie du Trésor, Jacques de Larosière, gouverneur de la Banque de France entre 1987 et 1993. En octobre 1990, il est cité par le *Washington Post* pour avoir déclaré que « today I am the governor of a central bank who has decided, along with his nation, to follow fully the German monetary policy without voting on it. At least, as part of a European central bank, I'll have a vote »<sup>1179</sup>.

#### Encadré 2

*Jacques de Larosière, gouverneur de la Banque de France pendant les négociations du traité de Maastricht et représentant typique de la galaxie du Trésor*

Jacques de Larosière est, en effet, un représentant typique de la galaxie du Trésor, au même titre qu'un Jean-Yves Habérier, un Michel Pébèreau ou un Jean-Claude Trichet. Passé par Sciences Po Paris puis l'ÉNA, à la sortie de celle-ci en 1958 il opte pour le corps de l'Inspection des Finances et fait carrière à la Direction du Trésor. Son profil de haut fonctionnaire financier conservateur-libéral lui vaut d'être nommé directeur de cabinet de Giscard à l'Élysée en 1974, avant d'être nommé quelques mois plus tard

<sup>1179</sup> Cité dans Moravcsik, 1998, p. 414.

directeur du Trésor. En 1978 il est nommé directeur général du FMI, poste qu'il conserve jusqu'en 1987 et sa nomination à la tête de la Banque de France. Entre 1993 et 1998 il est directeur de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (la BERD – créée après la fin du bloc soviétique pour financer la transition des économies de l'Europe centrale et orientale vers l'économie de marché et l'adhésion à l'UE). A la fin de ce mandat il intègre le comité consultatif de la BNP et le conseil d'administration de France Télécom<sup>1180</sup>. Il est coprésident d'Eurofi (un think-tank dont les firmes membres sont globalement les mêmes que celles de la Table Ronde des Services Financiers mais qui regroupe aussi des grandes firmes financières extracommunautaires). En 2008 il est désigné par la Commission Européenne comme président du groupe des sages chargé de présenter des propositions de réforme du système de contrôle prudentiel en Europe. Cela débouche sur un rapport en 2009 dont les principales propositions sont implémentées l'année suivante. Le journal *Les Échos*<sup>1181</sup> l'a qualifié en décembre 2010 comme « le Français le plus réputé dans la haute finance internationale ».

La deuxième citation provient du principal représentant des élites industrialistes, Jean-Louis Beffa. Le 7 décembre 1991, deux jours avant le Conseil Européen de Maastricht lors duquel l'accord sur le traité du même nom est conclu, il déclare au *New York Times* que « monetary union will not only create certainty, but it will create a better consensus on economic policies overall that are strongly influenced by the idea of lowering inflation [...] You won't have a policy that is totally influenced by the specifics of one country [...] it could be a little more growth-oriented. It could take into account a little more the situation in other countries »<sup>1182</sup>.

La réorientation de la stratégie française illustrée par ces citations commence le 8 janvier 1988, lorsque le ministre des finances Édouard Balladur transmet un mémorandum à ses pairs intitulé « Mémorandum sur la construction monétaire européenne » évoquant la création d'une « institution centrale commune » chargée de gérer une « monnaie unique » européenne<sup>1183</sup>. Le mémorandum illustre bien le changement d'attitude que l'expérience du fonctionnement concret du SME induit au sein de la direction du Trésor, responsable de la rédaction du mémorandum et dont le ministre des finances exprime la pensée<sup>1184</sup>. Le document commence par constater que les innovations introduites par les accords de

---

<sup>1180</sup> Geuens, 2011, pp. 341-342

<sup>1181</sup> *Les Échos*, 2010.

<sup>1182</sup> Greenhouse, 1991.

<sup>1183</sup> Balleix-Banerjee, 1999, p. 21.

<sup>1184</sup> La politique du « franc fort » est avant tout, comme évoqué dans le chapitre 1, partie 3.2.1, le fait des hauts fonctionnaires du Trésor et, plus généralement, des élites financières de la galaxie du Trésor. Leur emprise sur la formulation de la stratégie macroéconomique française se solidifie suite au « tournant de la rigueur » de mars 1983. Cf.

Bâle/Nyborg ne pourraient que temporairement distribuer plus symétriquement les efforts d'intervention contre la spéculation visant les monnaies faibles. Ensuite, le mémorandum postule que le fonctionnement du SME exempté les pays dont les politiques sont trop restrictives de l'ajustement nécessaire pour préserver la stabilité du système. La conclusion consiste à proposer d'inventer un nouveau système évitant que ce problème ne se pose<sup>1185</sup>.

La première étape de concrétisation de la nouvelle stratégie française intervient lors du célèbre Conseil Européen de Maastricht tenu les 9 et 10 décembre 1991<sup>1186</sup>. La principale question qu'il s'agit de trancher à Maastricht est celle des contours de la future institution monétaire qui sera chargée de formuler et conduire la nouvelle politique monétaire fédérale, à savoir la BCE. Les objectifs des négociateurs français concernant la BCE sont trois, par ordre d'importance : rééquilibrer le plus possible le pouvoir effectif de décision en matière de politique monétaire, limiter le plus possible la fédéralisation des politiques économiques, soumettre le plus possible la politique monétaire fédérale à un mode de décision conjointe entre la BCE et les ministres des finances européens.

Le premier objectif est évidemment le cœur de la démarche française. Les autres objectifs doivent en partie être sacrifiés pour atteindre celui-ci. Le rééquilibrage du pouvoir monétaire est, en conséquence, l'objectif qui est le mieux rempli. L'instance de décision du nouveau système sera le conseil des gouverneurs, composé par les gouverneurs des banques centrales nationales des États-membres de l'union monétaire et les six membres du directoire de la BCE. Surtout, les décisions de politique monétaire seront prises à la majorité simple des membres de cette instance, chaque membre disposant d'une voix lors des votes. Le pouvoir de la puissante Bundesbank sera, en conséquence, dilué. La Banque de France aura le même poids dans les décisions de politique monétaire. Ce rééquilibrage est garanti par une concession allemande supplémentaire, obtenue au tout dernier moment des négociations, consistant à fixer une date définitive pour le passage à la monnaie unique, à savoir 1999 au plus tard.

Toutefois, la structure des négociations (où la partie française a le plus à gagner et la partie allemande le plus à perdre) fait que, pour obtenir ce rééquilibrage du pouvoir monétaire, la partie française doit faire de très importantes concessions à la partie allemande<sup>1187</sup>. Les concessions françaises

---

Jobert et Thérêt, 1994 ; Howarth and Loedel, 2003, p. 67. Abdelal (2007) est l'un des ouvrages récents qui étayent la thèse de la très forte emprise exercée sur Pierre Bérégovoy (le ministre des finances le plus étroitement associé à la politique du « franc fort ») par les hauts fonctionnaires du Trésor. De même, plus tard, lorsqu'en 1995 Jacques Chirac gagne l'élection présidentielle en faisant campagne contre la politique du « franc fort », c'est son premier ministre, Alain Juppé, énarque et inspecteur des finances, qui va être le principal artisan du virage austéritaire opéré à partir de l'été 1995, avec comme objectif que la France remplisse les critères de convergence pour se qualifier pour l'euro.

<sup>1185</sup> Howarth, 2000, p. 91.

<sup>1186</sup> La littérature sur les négociations du traité de Maastricht est vaste. Dans les paragraphes suivants, j'ai surtout recours à Balleix-Banerjee, 1999, l'étude en français la plus détaillée du processus.

<sup>1187</sup> Moravcsik, 1998, pp.431-447, sur la structure des négociations.



les plus importantes concernent l'indépendance de la future BCE et de son modelage sur la Bundesbank.

Les préférences françaises dans ce domaine consistent à vouloir transposer la pratique française au niveau fédéral, à savoir une politique monétaire sous la tutelle des hauts fonctionnaires des Trésors des États-membres. Cette préférence reflète la distribution du pouvoir monétaire au sein de la bureaucratie française, où la Banque de France est subordonnée au Trésor. Cette distribution est l'héritage de la victoire des « modernisateurs », concentrés principalement au sein de la direction du Trésor, sur les « malthusiens » associés aux politiques macroéconomiques restrictives pratiquées durant les années trente et défendues intellectuellement par la Banque de France. Pour cette dernière, la solidité du franc est un objectif en soi, alors que pour les élites du Trésor, le « franc fort » n'est qu'un moyen au service d'un objectif de puissance.

C'est, en effet, le Trésor qui cherche à rééquilibrer le rapport de forces avec la Bundesbank. Et même si les élites de la galaxie du Trésor alignent, avec la politique du « franc fort », leurs orientations en matière macroéconomique sur la position défendue depuis toujours par la Banque de France, une lutte de pouvoir n'en a pas moins lieu entre ces deux pôles de la bureaucratie financière française<sup>1188</sup>. De surcroît, l'immixtion des Trésors des États-membres dans la politique monétaire de la BCE est vue comme un moyen supplémentaire de restreindre l'influence qu'exercera la Bundesbank et donc d'obtenir une orientation macroéconomique un peu moins restrictive, comme l'exprime Jean-Louis Beffa dans ses déclarations citées plus haut.

L'indépendance de la BCE représente, au contraire, la condition *sine qua non* pour la chancellerie allemande, à la fois pour neutraliser l'opposition de la Bundesbank – la grande perdante de Maastricht – et pour s'assurer de la pérennité des résultats macroéconomiques allemands s'étant généralisés à travers l'Europe durant les années quatre-vingt. D'abord, la stabilité des prix est le principal mandat donné à la BCE. Ensuite, alors que la proposition française concernant les statuts de la BCE prévoit que les six membres du directoire de la banque soient nommés pour une période de cinq ans renouvelable une fois,

---

<sup>1188</sup> Ainsi, la Banque de France est la grande gagnante des négociations de Maastricht. Non seulement son gouverneur « aura, au moins, un vote » au sein de la BCE, mais en plus il s'affranchit de la tutelle du Trésor. James (2012, pp. 276-277) rapporte la réaction vigoureuse du directeur du Trésor, Jean-Claude Trichet, lorsque le rapport Delors est publié en 1989, suite aux délibérations des gouverneurs des banques centrales des États-membres de la Communauté. Celui-ci accuse de Larosière d'avoir sacrifié les intérêts nationaux français en acceptant le principe de l'indépendance de la BCE. Trichet juge le rapport « trop germanique » et contraire à la tradition constitutionnelle française. La constitution française est, en effet, modifiée en 1993 pour rendre la Banque de France indépendante. Il faut, toutefois, clarifier ici que je ne soutiens pas que la Banque de France défend une ligne plus proche de celle de la Bundesbank que de celle du Trésor français. D'une part, tous les membres français du conseil des gouverneurs de la BCE depuis sa création (Jean-Claude Trichet, Christian Noyer, Benoît Cœuré) sont issus de la direction du Trésor ; d'autre part, les divergences très importantes entre ceux-ci et les représentants de la Bundesbank à propos de la gestion de la crise de zone euro durant 2010/13 (Spiegel, 2014) fournissent une illustration des divergences entre Banque de France et Bundesbank ainsi qu'une indication supplémentaire du rééquilibrage effectif du pouvoir monétaire au profit des élites financières françaises permis par la monnaie unique.

la solution retenue est celle d'une nomination non-renouvelable pour huit ans, l'objectif étant de minimiser la capacité du personnel politique d'influencer les décisions prises par les banquiers centraux. De même, la proposition française permettant au Conseil des ministres de demander à la BCE de différer une décision pendant deux semaines, comme le prévoit la loi allemande dans le cas de la Bundesbank, est rejetée. Mais « la plus douloureuse concession » française selon Balleix-Banerjee<sup>1189</sup> est d'accorder les pouvoirs d'orientation et de décision, non pas respectivement au Conseil Européen et au Conseil des ministres comme prévu dans le projet français, mais uniquement aux membres du conseil des gouverneurs. Le traité va jusqu'à interdire formellement aux gouvernements de chercher à influencer ceux-ci. Enfin, le statut juridique du texte instituant la BCE – un traité international – est une garantie supplémentaire pour l'Allemagne et la Bundesbank. Il revient à constitutionnaliser l'indépendance de la BCE (voire plus, puisque la modification des traités requiert, encore aujourd'hui, l'unanimité des États-membres et non pas une majorité qualifiée, comme c'est le cas typique avec les textes constitutionnels), alors que la loi allemande de 1957 garantissant l'indépendance de la Bundesbank est une loi ordinaire pouvant être révisée par une simple majorité parlementaire<sup>1190</sup>. Le seul domaine dans lequel l'indépendance de la BCE est modérée est la politique de change, qui revient, dans ses différentes manifestations, au Conseil des ministres<sup>1191</sup>.

Enfin, le degré de fédéralisation des politiques économiques reste limité au domaine strictement monétaire. Il en est ainsi notamment pour ce qui concerne le contrôle prudentiel et la politique fiscale, lesquels restent du domaine de compétence des États-membres de l'union monétaire. La non-fédéralisation des politiques fiscales se reflète également dans la structure de la propriété du capital de la BCE. Le capital des banques centrales nationales continue à être la propriété des Trésors des États-membres de la zone euro ; par conséquent, les décisions afférentes au capital du SEBC prises par le conseil des gouverneurs sont les seules où chaque gouverneur de banque centrale nationale dispose d'une voix pondérée en fonction de la part du capital du SEBC souscrit par l'institution qu'il représente<sup>1192</sup>. Ces

---

<sup>1189</sup> Balleix-Banerjee, 1999, p. 191.

<sup>1190</sup> Marsh, 1993, p. 146. Marsh estimait (p. 240) à l'époque que la BCE jouirait d'une indépendance plus étendue que celle de la Bundesbank. Howarth and Loedel (2003), dans leur comparaison des deux banques (pp. 136-137) sont du même avis.

<sup>1191</sup> Les négociations monétaires internationales et la politique monétaire extérieure unilatérale de l'union monétaire ; cf. Balleix-Banerjee, 1999, pp. 203-208. Mais sur ce point, il existe un consensus incluant même la Bundesbank. Dans le dispositif allemand d'avant l'euro, ce pouvoir est également détenu par le ministère des finances allemand.

<sup>1192</sup> Dans le Federal Reserve System aux États-Unis, il en est autrement. Le capital de chacune des douze Federal Reserve Banks faisant partie du système est formellement la propriété des banques commerciales domiciliées dans chacun des douze districts monétaires ; cependant, la quasi-totalité des profits sont reversés au Trésor fédéral. La détention du capital des Federal Reserve Banks par les banques commerciales étant obligatoire, elle s'apparente à un prélèvement fiscal de la part de l'administration fédérale. Cela signifie, au contraire du SEBC, une très forte centralisation de la propriété du capital du système. Cela a potentiellement des conséquences fiscales, comme illustré par la controverse autour du système de règlement interne au SEBC Target2. Cf. Sinn and Wollmershaeuser, 2011 ; Bijlsma and Lukkezen, 2012.

limites à la fédéralisation des politiques économiques s'avéreront d'une importance cruciale à partir de 2008 et le déclenchement de la crise financière. La décentralisation du contrôle prudentiel et des politiques fiscales sera l'un des principaux paramètres de la crise de la zone euro de 2010-2013<sup>1193</sup>.

### *2.3 L'objectif d'une UEM équilibrée à travers son élargissement aux pays méditerranéens et la création d'un « gouvernement économique »*

Cependant, tout n'est pas tranché à Maastricht. Tout au plus, le traité définit les contours de la future BCE (indépendance de ses organes de direction par rapport aux institutions politiques, modalités de définition de sa politique monétaire garantissant un poids égal à chaque État-membre, un mandat limité à l'objectif de la stabilité des prix, et pas de compétence sur le contrôle prudentiel) ainsi que les domaines où elle partage des compétences avec les ministres des finances de l'UE (la politique de change).

Ces décisions ne suffisent pas pour définir le contenu concret de l'union monétaire une fois qu'elle sera mise en place quelques années plus tard. Deux questions soulevées à Maastricht vont continuer à faire l'objet d'une opposition franco-allemande durant la décennie suivante, bien que des décisions afférentes à ces questions sont prises à Maastricht. La première est celle de l'élargissement de la future union monétaire aux pays à monnaie faible, c'est-à-dire les pays méditerranéens. La deuxième est la question du « gouvernement économique » de l'union monétaire, une notion introduite par les élites françaises et qui se situe dans la continuité du Conseil économique franco-allemand institué en 1987 et censé coordonner les politiques macroéconomiques des deux États.

Pour les élites françaises, l'issue qui sera donnée à ces deux questions est déterminante. Concernant l'élargissement de l'union monétaire aux pays méditerranéens, la différence est entre une union comprenant les seuls pays à monnaie forte gravitant depuis 1973 autour de l'Allemagne avec l'ajout de la France ; et une union comprenant les pays ayant adhéré tardivement au SME étant donné leurs résultats macroéconomiques divergents de ceux de l'Allemagne (mais plus proches de ceux de la France). Dans le deuxième cas de figure, la monnaie unique peut permettre que la politique monétaire de l'union soit plus conforme aux préférences fondamentales françaises (une politique un peu moins restrictive que celle de la Bundesbank débouchant sur un peu plus d'inflation et une monnaie européenne un peu plus faible par rapport au dollar). En même temps, cela empêchera que les exportateurs français qui sont en

---

<sup>1193</sup> Durant la période traitée dans le présent chapitre, cela ne recouvre pas d'enjeu particulier. A noter, toutefois, que la décentralisation du contrôle prudentiel correspond au protectionnisme financier qui caractérise la première vague de l'intégration des systèmes financiers européens, décrite dans le chapitre 5, partie 2.

concurrence avec les firmes des pays méditerranéens ne soient pénalisés par une monnaie européenne forte par rapport à des monnaies méditerranéennes faibles<sup>1194</sup>. C'est donc à cette condition que le rééquilibrage du pouvoir monétaire au sein de la nouvelle BCE sera effectif, puisque sans la présence des représentants des pays méditerranéens au sein du conseil des gouverneurs, les représentants français (le membre du directoire de la BCE et le gouverneur de la Banque de France) risquent d'être systématiquement en minorité face à des banquiers centraux alignés sur la Bundesbank.

La deuxième question détermine à la fois l'indépendance effective de la BCE et le deuxième volet du régime macroéconomique européen, à savoir les politiques fiscales. Dans l'hypothèse de la création d'une instance politique ayant un poids significatif, les élites françaises peuvent espérer contrebalancer l'influence de la Bundesbank au sein de la BCE et/ou influencer la conduite des politiques fiscales des pays à monnaie forte de façon à obtenir un régime macroéconomique moins restrictif que sous le SME. Cela vaut particulièrement pour les hauts fonctionnaires du Trésor, qui doivent à Maastricht consentir à la condition douloureuse posée par la partie allemande consistant à abandonner la formulation de la politique monétaire française à la Banque de France.

Tout comme le rééquilibrage du pouvoir monétaire au sein de la BCE, la partie française atteint l'objectif d'une union monétaire élargie aux pays méditerranéens. A Maastricht, cela se concrétise par la disposition de l'entrée automatique dans la deuxième étape du processus de tous les États candidats à faire partie de l'union monétaire. Le traité prévoit en effet trois étapes : la première est déjà en place puisqu'il s'agit de la libéralisation totale des mouvements des capitaux. La deuxième consiste en une période transitoire devant débiter en 1994 durant laquelle les États candidats doivent remplir les cinq critères de convergence permettant de déterminer lesquels parmi eux peuvent adopter la monnaie unique<sup>1195</sup>. (La troisième étape est le passage à la monnaie unique). En empêchant un vote pour déterminer quels États peuvent entrer dans la deuxième étape du processus, la partie française écarte le risque d'un vote de blocage de la part des États à monnaie forte.

La perspective de l'inclusion des États méditerranéens est renforcée par une autre disposition du

---

<sup>1194</sup> Frieden (2002, p. 841) fait remarquer que les firmes françaises faisant face à une concurrence méditerranéenne sur le marché français (produits agricoles, textile, chaussure et autres produits de consommation courante) passent d'une position d'hostilité au SME au début des années quatre-vingt à une position favorable à une union monétaire élargie aux pays méditerranéens ; leur objectif est d'empêcher leurs concurrents dans ces pays de bénéficier de l'avantage d'une monnaie faible par rapport à l'euro (cf. aussi de Boissieu et Pisani-Ferry, 1995, p. 36).

<sup>1195</sup> Un ratio de dette publique au PIB inférieur à 60% ; un déficit budgétaire inférieur à 3% ; des taux d'intérêts convergents vers la moyenne des trois États aux taux d'intérêts les plus bas ; un taux d'inflation convergeant sur la moyenne des trois États les plus performants ; et, enfin, une monnaie nationale n'ayant pas fait l'objet d'un réaligement de sa parité dans le SME pendant au moins deux ans avant le passage à la troisième étape. Ces cinq critères sont une concession à l'Allemagne, qui cherche par là à s'assurer que le régime macroéconomique de la future union monétaire s'inscrira en continuité avec ses propres résultats macroéconomiques.

traité de Maastricht. Le traité prévoit que la conformité aux critères de convergence des États candidats sera décidée par un vote à la majorité qualifiée et en tenant compte de la trajectoire des États candidats et non pas du respect strict des critères. Les États qui auront accompli des progrès significatifs vers le respect des critères devront être admis à la troisième étape du processus. C'est ce qui permet à l'Italie de se qualifier en 1998, malgré un ratio de dette publique au PIB de 100%.

Au total, le compromis scellé à Maastricht prévoit l'élargissement aux pays méditerranéens à condition que leurs politiques et résultats macroéconomiques convergent encore davantage vers l'étalon allemand. Ce compromis est reconduit en 1995, lorsque le ministre des finances allemand Theo Waigel réclame la pérennisation des critères de convergence au delà de la troisième étape par le biais d'un Pacte de stabilité. La proposition initiale allemande prévoit des sanctions automatiques pour les États ne respectant pas les critères. Waigel est, cependant, isolé sur ce point et doit donc accepter une procédure non-automatique accordant à la Commission la possibilité de recommander au Conseil ECOFIN des sanctions contre les États fautifs<sup>1196</sup>.

Quant au « gouvernement économique », la stratégie française rencontre les mêmes obstacles que par le passé. La seule avancée concrète est l'institution, en 1995, de l'Eurogroupe. Celui-ci est la concession allemande à la France en échange de son assentiment au Pacte de stabilité. L'Eurogroupe est la réunion informelle et non-décisionnelle des ministres des finances des États-membres de l'union monétaire. Ceux-ci débattent et sont censés coordonner sur un mode non-contraignant les politiques économiques et notamment fiscales menées dans chaque État-membre. Mais comme dans le cas du Conseil économique franco-allemand mis en place en 1987, le mode non-contraignant qui régit le fonctionnement de l'Eurogroupe ne permet en rien de modifier la capacité effective des autorités françaises à influencer les politiques fiscales menées par les autorités allemandes. Il devient, donc, un forum de discussion, jusqu'au moment où les innovations institutionnelles introduites à l'occasion de la crise de la zone euro en 2010-2013 lui donnent une dimension beaucoup plus concrète<sup>1197</sup>.

L'échec du « gouvernement économique » à la fois indique et découle des limites de la conversion des élites françaises au fédéralisme en matière macroéconomique. Dans une étude détaillée de la coordination des politiques fiscales des États-membres de l'union monétaire durant la première décennie de la monnaie unique, Martin Heipertz et Amy Verdun notent que « [t]he unavoidable dilemma between transferring a French notion of economic dirigisme to EMU on the one hand and retaining sovereignty on the other hand explains the incoherence of successive French proposals for gouvernement

---

<sup>1196</sup> Heipertz and Verdun 2010, p. 6.

<sup>1197</sup> J'y reviens dans la conclusion de la thèse.

économique<sup>1198</sup> ». David Howarth soutient même que la caractéristique la plus commune du discours officiel français sur le « gouvernement économique » est l'absence même de toute proposition concrète sur le transfert du niveau national au niveau européen des compétences effectives en matière de politique fiscale<sup>1199</sup>. Le concept de « gouvernement économique » reflète plus la tentative d'exercer une pression politique sur les pays à monnaie forte pour qu'ils poursuivent des politiques fiscales un peu plus expansionnistes qu'une réelle volonté d'avancer vers ce qui, somme toute, ne peut être autre chose qu'un ministère fédéral des finances, tel que proposé dans le rapport Werner à travers le concept de « centre de décision pour la politique économique ».

### 3. Les grandes firmes françaises et la construction du régime macroéconomique paneuropéen

Si l'architecture institutionnelle de l'union monétaire est essentiellement le fruit de compromis entre élites politiques, le rôle joué par les élites économiques est loin d'avoir été négligeable. Les raisons pour lesquelles on peut s'attendre à une demande forte de la part des grandes firmes européennes en faveur d'une stabilisation durable des taux de change intra-européens ont été présentées plus haut. Dans ce qui suit, il s'agit dans un premier temps d'étayer ces arguments, puis dans un deuxième temps d'examiner les préférences divergentes des firmes financières et des firmes industrielles concernant le deuxième objet d'une politique de change, à savoir le niveau de la monnaie européenne par rapport aux monnaies de leurs principaux concurrents.

#### *3.1 L'implication de l'ensemble des grandes firmes françaises en faveur de la monnaie unique*

La concrétisation la plus importante de l'engagement des grandes firmes françaises et, également, de celles des autres États-membres est, comme présenté dans le chapitre 3, partie 3.2, l'Association pour l'Union Monétaire en Europe (AUME). Un examen plus détaillé de l'activité et des arguments développés par l'AUME en faveur de la monnaie unique à la fois étaye les arguments pour lesquels on peut s'attendre à ce que l'approfondissement de l'internationalisation commerciale et productive renforce l'importance

---

<sup>1198</sup> Heipertz and Verdun, 2010, p. 57.

<sup>1199</sup> Howarth, 2007, p1075.



de la stabilité des changes et fournit une illustration supplémentaire de la stratégie française de rééquilibrage du pouvoir monétaire. Tout comme les élites politiques françaises sont la force de proposition et d'entraînement conduisant au compromis de Maastricht, les grandes firmes françaises (et italiennes) sont à l'avant-garde de l'engagement des grandes firmes européennes en faveur d'une monnaie unique. Les firmes allemandes, au contraire, nourrissent des doutes et craignent le risque d'aboutir à une union monétaire s'écartant de l'étalon allemand en matière macroéconomique.

L'AUME développe rapidement après sa création en octobre 1987 une stratégie propre à propos de la question de l'union monétaire européenne, distincte de celle de Giscard et Schmidt, les fondateurs en 1986 du Comité pour l'Union Monétaire en Europe (CUME) et initiateurs de l'AUME l'année suivante. Lorsque Giscard et Schmidt créent le CUME, ils ont comme principal objectif de faire franchir une nouvelle étape à la coopération monétaire européenne à travers la promotion de l'usage privé du panier de devises – l'ECU – créé en 1978 à travers l'accord instituant le SME. L'arrivée de Jacques Delors à la présidence de la Commission en 1985, la signature de l'Acte Unique et la perspective de l'achèvement du marché unique ainsi que l'inscription pour la première fois de l'objectif de l'union économique et monétaire dans les traités leur fournissent l'ouverture dont ils ont besoin. Leurs motivations personnelles<sup>1200</sup> sont distinctes de celles des grandes firmes qui vont adhérer et diriger l'AUME par la suite. Elles tiennent à leur engagement idéologique pro-européen, des raisons d'ordre géopolitique et la volonté de contourner l'opposition de la Bundesbank à la dilution de son pouvoir à travers les institutions imaginées dans le cadre du SME – d'où une stratégie qui cherche à s'appuyer sur les acteurs privés. Pour mettre à exécution cette stratégie, ils suscitent la création d'une association rassemblant des grandes firmes engagées dans des transactions internationales et susceptibles donc d'avoir intérêt à l'usage croissant de l'ECU. Après avoir noué des contacts individuels avec certains grands patrons clés, l'AUME est lancée en octobre 1987, à Milan, dans les bureaux du patron de Fiat, Giovanni Agnelli.

L'activité et les motivations de l'AUME valide l'idée d'une causalité étroite entre l'européanisation des anciens champions nationaux (donc de l'achèvement du marché unique) et la demande de stabilité des changes. Le lien entre le marché unique et l'union monétaire a « an inherent logic » selon Stefan Collignon et Daniela Schwarzer. La principale problématique qui anime les membres de l'AUME est celle de la stabilité des changes et de la réduction des coûts liés aux transactions transfrontalières dans un contexte d'achèvement du marché unique. « Practical men in Europe were confronted with high costs

---

<sup>1200</sup> Collignon and Schwarzer, 2003, pp. 30-49. Les auteurs de cette étude, tout comme Luc Moulin (2008), ont été des responsables de l'AUME. Les informations contenues dans leurs écrits sont à traiter, en conséquence, en grande partie comme des témoignages par des acteurs directement impliqués dans la campagne des grandes firmes européennes en faveur de l'union monétaire.



due to monetary instability. Given the growing degree of European market integration they favoured exchange rate stability »<sup>1201</sup>.

Notamment en France, dont la monnaie nationale est faible et qui connaît avant 1984 une volatilité importante, le besoin d'opérer dans un contexte monétaire stable incite de nombreuses grandes firmes à libeller une part croissante de leurs activités en ECU après l'autorisation administrative intervenue en juin 1984 des transactions libellées en ECU à la Bourse de Paris. Des champions nationaux français comme Alcatel et Saint-Gobain sont parmi les toutes premières grandes firmes à faire campagne en faveur de l'usage de l'ECU en mettant en avant le recours croissant qu'elles y ont déjà<sup>1202</sup>. Il en va autrement pour les grandes firmes allemandes, dont certaines pensent même que le deutschemark pourra évoluer en la monnaie unique européenne en raison de sa crédibilité en tant que monnaie forte. « As a rule, notent Collignon et Schwarzer, the ECU was most widely used by companies in countries with weak currencies who wanted to protect the value of their short-term financial assets »<sup>1203</sup>. L'intérêt plus prononcé pour une monnaie unique des firmes domiciliées dans les pays à monnaie faible se reflète également dans la répartition nationale des effectifs initiaux de l'AUME. Un an après sa création, l'association réunit 26 firmes françaises<sup>1204</sup> et 31 italiennes, mais seulement une allemande. Les firmes allemandes ne font leur entrée massive dans l'association que suite à la signature du traité de Maastricht<sup>1205</sup>. Elles se préoccupent, par ailleurs, beaucoup plus que les autres membres de la question de la stabilité des prix et de l'indépendance de la future BCE. Hans Merkle, le PDG de Bosch et premier membre allemand de l'AUME va jusqu'à mettre sa participation à l'association dans la balance parce qu'il considère que les préoccupations allemandes ne sont pas prises en compte. De même, la Deutsche Bank remet en cause la stratégie de promotion de l'usage privé de l'ECU parce que ses dirigeants considèrent que la condition préalable *sine qua non* pour aboutir à l'union monétaire est l'alignement définitif des politiques et résultats macroéconomiques nationaux sur l'étalon allemand ; ils considèrent que c'est à cette seule condition que l'opinion publique allemande pourra consentir à l'abandon du deutschemark<sup>1206</sup>.

Les enquêtes d'opinion auprès du patronat fournissent une image similaire. Des études de marché conduites à la fin des années quatre-vingt et citées par les auteurs indiquent qu'en moyenne plus de 80%

---

<sup>1201</sup> Ibid, p. 50.

<sup>1202</sup> Ibid, pp. 34 et 62. L'ECU n'est toujours qu'une unité de compte à l'époque ; les actifs libellés en ECU ne sont pas acceptés par les banques centrales nationales pour des opérations de refinancement.

<sup>1203</sup> Collignon and Schwarzer, 2003, p. 65.

<sup>1204</sup> Comme expliqué dans le chapitre 3, partie 3.2, les grandes firmes françaises faisant partie de l'AUME proviennent de divers secteurs économiques et non seulement de l'industrie, indiquant ainsi la convergence des deux pôles des élites économiques sur cette question.

<sup>1205</sup> Ibid, p. 58. Les firmes allemandes pionnières sont Bosch et la Deutsche Bank.

<sup>1206</sup> Ibid, pp. 64-65.

des dirigeants d'entreprise questionnés sont favorables à l'idée d'une monnaie européenne et des taux de changes stables. En France, à partir de 1988 le niveau de soutien varie entre 80% et 90%<sup>1207</sup>. Mais en Allemagne, le soutien à l'union monétaire est le plus bas de tous les pays européens, avec seulement 60% d'opinions favorables<sup>1208</sup>.

Le lien entre le marché unique et l'union monétaire est aussi illustré à travers l'identité des personnages fondateurs de l'AUME. Parmi eux figurent des personnages étroitement associés à l'ERT, notamment l'un de ses deux fondateurs Étienne Davignon, mais aussi François-Xavier Ortoli (PDG de Total et président de CNPF International à partir de 1989), Giovanni Agnelli (FIAT), Hans Merkle (Bosch) et le successeur de Wisse Dekker à la tête de Philips, Cornelis van der Klugt. Ils sont tous parmi les 17 membres initiaux de l'ERT en 1983. Le secrétaire général de l'AUME, Bertrand de Maigret, un proche de Giscard, a expliqué qu'il y avait une sorte de division du travail entre l'ERT et l'AUME, l'ERT déléguant en quelque sorte la campagne des grandes firmes industrielles en faveur de la monnaie unique à l'AUME<sup>1209</sup>.

A partir de l'été 1989 l'AUME se distingue du CUME en délaissant la stratégie de développement de l'ECU en tant que monnaie parallèle aux douze monnaies nationales et en adoptant celle d'une monnaie unique. La deuxième phase du SME apporte une stabilité croissante des changes avec la convergence des taux d'inflation et la fin des réalignements entre monnaies nationales. La moindre volatilité des changes qui en découle réduit le besoin et le coût des protections contre le risque de change mais met en relief les coûts de transaction liés à la multiplicité des monnaies nationales ayant cours au sein du marché unique, un problème que le développement de l'ECU en tant que monnaie supplémentaire ne fait qu'aggraver. Les coûts de transaction ne sont pas à proprement parler des coûts liés au risque de change, mais il n'en reste pas moins qu'il s'agit de coûts occasionnés par l'absence d'une union monétaire complète<sup>1210</sup>. Plus une firme opère dans de multiples juridictions monétaires, plus la proportion de ces coûts dans le chiffre d'affaires total de la firme s'accroît. De ce point de vue, l'argument de Jeffry Frieden sur le lien entre intégration commerciale et productive et stabilité des changes s'applique dans ce cas de figure aussi.

L'AUME publie par la suite en 1990 son rapport<sup>1211</sup> sur le développement de l'union monétaire,

---

<sup>1207</sup> Moravcsik, 1998, p. 408.

<sup>1208</sup> Collignon and Schwarzer, 2003, p. 65.

<sup>1209</sup> Van Apeldoorn, 2002, p. 155.

<sup>1210</sup> On peut concevoir l'intégration monétaire comme un continuum allant d'un système où les multiples monnaies participantes sont reliées par des taux de changes fixes mais ajustables aux marges de fluctuation très larges (la troisième phase du SME) à l'union monétaire complète, c'est-à-dire ayant une seule monnaie gérée par un institut monétaire central. Les coûts liés à la structure du système monétaire en place s'amointrissent à mesure qu'on s'éloigne du premier pôle du continuum et disparaissent lorsqu'on atteint le deuxième.

<sup>1211</sup> AMUE, 1990.

dans lequel elle plaide clairement pour une monnaie unique gérée par une banque centrale européenne et contre les différents projets de faire de l'ECU une monnaie parallèle. Durant les négociations de Maastricht, elle se prononce pour un calendrier resserré et un engagement ferme en faveur du passage à la troisième étape, ce qu'elle justifie par le besoin d'avoir des certitudes pour faire les préparations nécessaires<sup>1212</sup>.

Le traité de Maastricht représente un tournant dans la mesure où c'est suite à cet événement que les grandes firmes allemandes et britanniques adhèrent en masse à l'AUME. Cela se reflète également dans l'évolution de la position de l'ERT sur la question. Alors que jusque là le consensus en son sein reste faible à propos de la monnaie unique, il se raffermi suite à Maastricht et devient irréversible à partir de la crise du SME en 1993. Bastiaan van Apeldoorn a résumé le nouveau consensus comme étant un soutien ferme en faveur de « monetary stability based on economic convergence and financial discipline » se traduisant par un soutien tout aussi ferme au projet de monnaie unique<sup>1213</sup>. De même, avant le sommet décisif de Madrid en décembre 1995, l'ERT envoie une lettre aux chefs d'État et de gouvernement dans laquelle il plaide pour un engagement irréversible en faveur de la monnaie unique, la fin définitive de la modalité de vote à l'unanimité au sein du Conseil des ministres et l'adoption des mesures en faveur de la compétitivité industrielle<sup>1214</sup>.

Une fois le traité de Maastricht ratifié dans les onze États concernés par ses dispositions sur l'union monétaire (la Grande Bretagne obtient une clause de « opt-out » la dispensant de l'obligation d'adopter l'euro) et surtout suite au sommet de Madrid, l'AUME concentre ses énergies à la campagne en direction de l'opinion publique allemande et en direction des gouvernements italiens afin de les convaincre de faire les efforts nécessaires à la convergence de leurs résultats macroéconomiques sur l'étalon allemand. En effet, le plus grand enjeu durant cette période consiste à réconcilier l'opinion publique nationale la plus réticente à la monnaie unique et de s'assurer que le régime macroéconomique qui résultera du passage à l'euro sera conforme aux conditions allemandes. Ainsi, la moitié des 1000 réunions publiques organisées par l'AUME entre 1989 et 1999 le sont durant la période 1996-1998 et dans leur majorité en Allemagne<sup>1215</sup>.

Autrement dit, la logique et les préoccupations centrales qui animent les grandes firmes européennes (réduction de l'instabilité des changes et des coûts de transactions afin qu'elles tirent un profit maximal de l'européanisation de leurs activités) ainsi que le compromis autour duquel elles

---

<sup>1212</sup> Collignon and Schwarzer, 2003, pp. 97-99.

<sup>1213</sup> Van Apeldoorn, 2002, pp. 167-170.

<sup>1214</sup> Richardson, 2000, p. 19.

<sup>1215</sup> Balanya, Doherty, Hoedeman, Ma'anit and Wesselius, 2000, pp. 54-55.

gravitent (un engagement ferme en faveur d'une monnaie unique et non pas parallèle, fondée sur une institution monétaire fédérale et une convergence stricte des résultats macroéconomiques nationaux sur ceux de l'Allemagne) correspondent de très près au projet concret de la monnaie unique.

### *3.2 Les préférences divergentes des firmes financières et des firmes industrielles à propos du « franc fort »*

En dehors de la stabilité des changes, un deuxième objectif de toute politique de change est celui du niveau du taux de change. Un niveau élevé du taux de change induit une monnaie surévaluée alors qu'un faible niveau a l'effet inverse. Ici, les préférences des grandes firmes européennes divergent.

Le niveau du taux de change impacte différemment les acteurs économiques qui ont intérêt à la stabilité des changes<sup>1216</sup>. Ceux-ci peuvent être groupés dans deux catégories ; d'un côté les firmes exportatrices et de l'autre les investisseurs internationaux. Bien que ce regroupement ne corresponde pas parfaitement au clivage industrie-finance, il s'en approche assez pour pouvoir l'y assimiler<sup>1217</sup>. Les firmes financières s'accommodent très bien des orientations macroéconomiques qui sont en général associées à une monnaie forte : faible inflation et taux d'intérêts élevés<sup>1218</sup>. Une monnaie surévaluée contribue

---

<sup>1216</sup> Frieden, 1991. Les acteurs économiques opposés à la stabilité des changes sont des firmes qui produisent uniquement pour le marché domestique. Ces firmes ont tendance à préférer un taux de change élevé dans le cas où elles ne subissent pas la pénétration de produits importés, car cela augmente leur pouvoir d'achat. En cas de forte concurrence étrangère, elles préfèrent un taux de change faible. Dans cette dernière catégorie, on peut classer les firmes françaises qui sont en concurrence avec celles des pays méditerranéens (textile, produits agricoles, chaussure) et qui réclament l'inclusion de l'Italie et de l'Espagne dans l'union monétaire afin d'empêcher des dévaluations compétitives de leurs monnaies nationales contre la future monnaie européenne.

<sup>1217</sup> Les firmes industrielles, notamment, peuvent avoir une dimension d'investisseur international. Une monnaie surévaluée peut leur permettre de réaliser à moindre frais des acquisitions dans la juridiction monétaire contre laquelle leur monnaie nationale s'apprécie. La valeur en dollars des acquisitions des grandes firmes françaises aux États-Unis bondit, par exemple, à partir de 1986 (Schmidt, 1996, p. 360). Cela correspond au retournement du taux de change ECU/dollar. Un autre exemple est Airbus. Ses dirigeants brandissent la perspective d'installer des usines en zone dollar à chaque fois qu'ils se plaignent du dollar trop faible (Hollinger, 2007). Or, ajuster les capacités productives d'une firme industrielle en fonction des variations des taux de change est un exercice très coûteux et chronophage. Les usines qu'Airbus a ouvertes dans les années deux mille en Chine, en Indonésie ou dans l'Alabama ne l'ont pas été pour des raisons de coûts liés au taux de change de l'euro mais pour se rapprocher de certains marchés en expansion ou bénéficier d'un soutien financier des gouvernements locaux (Gordon, 2014). C'est la raison pour laquelle la dimension d'investisseur international a très peu d'importance pour ce qui concerne les firmes industrielles. La seule exception véritable sont les firmes dont le cœur de métier dépend des approvisionnements en hydrocarbures (Total et GDF/Suez en France). Le commerce international du pétrole et du gaz se faisant en dollars, un euro surévalué réduit leurs coûts d'approvisionnement.

<sup>1218</sup> Walsh (2000) qualifie cette proposition, en démontrant que dans les cas où les revenus des firmes financières sont dépendants des prêts accordés aux firmes industrielles (comme c'est le cas en France avant la libéralisation du système financier à partir de 1984), alors leurs préférences s'alignent sur celles de leurs clients. Ainsi, les banquiers français ne s'opposent pas aux dévaluations des années 1979-1983, mais changent d'attitude à la fin de la même décennie. De Boissieu and Pisani-Ferry (1995, pp. 34 et 38-40) font la même remarque.

également à renforcer la position d'une place financière internationale puisque les investisseurs internationaux qui cherchent à placer leurs capitaux sont rassurés qu'une dépréciation de la monnaie utilisée dans la place en question a peu de chances d'avoir lieu.

Les firmes industrielles, au contraire, ont besoin d'un taux de change compétitif pour pouvoir vendre leurs marchandises dans leurs marchés à l'exportation. Seules les firmes industrielles dont l'attractivité des produits ne dépend pas de la compétitivité-prix mais des paramètres comme la qualité, le design, le service après vente et ainsi de suite (la compétitivité dite « hors-prix »), peuvent s'affranchir partiellement de la contrainte d'un taux de change compétitif. Cette dernière dimension des choses a une certaine importance dans le cas européen, puisqu'en général, les grandes firmes industrielles allemandes sont moins dépendantes de la compétitivité-prix de leurs marchandises que leurs concurrentes françaises, et donc moins sensibles à l'appréciation du taux de change de la monnaie européenne<sup>1219</sup>.

Une autre remarque est pertinente ici. Le clivage industrie-finance décrit ici à propos des politiques de change ne correspond pas parfaitement au clivage entre les pôles industrialiste et libéral-orthodoxe du grand patronat français présenté dans le chapitre 3 et utilisé par la suite comme grille d'analyse des clivages internes aux élites économiques françaises. Le propre du pôle industrialiste est de se situer dans la continuité des politiques industrielles volontaristes poursuivies durant la période des champions nationaux, notamment sous Pompidou. Son centre de gravité sectoriel est dans les secteurs de haute technologie ayant des applications jugées stratégiques (défense ou aéronautique, équipementiers dans les transports, l'énergie ou l'électronique et ainsi de suite) et dans lesquels les politiques publiques ont un effet prépondérant et structurant. Or, ces secteurs ne sont pas les seuls à dépendre du taux de change de la monnaie européenne. Des firmes industrielles très peu dépendantes de l'interventionnisme étatique (l'agroalimentaire, le luxe ou la cosmétique, pour prendre des exemples français) sont à classer dans la catégorie « industrie » pour ce qui est des questions relatives aux politiques de change, alors que dans l'opposition entre pôles industrialiste et libéral-orthodoxe, je les classe dans ce dernier en tant que firmes typiquement dirigées par des élites issues de la filière des « jeunes turcs ». Cependant, la réalité empirique tend à confirmer un lien très étroit entre le pôle industrialiste et les préférences des firmes industrielles quant au niveau de change de la monnaie européenne. Les indications que j'ai pu réunir quant à l'identité des firmes industrielles qui sont à l'avant-garde de la contestation contre le franc/ECU fort en 1992/5 et contre l'euro fort à partir de 2006 indiquent qu'il s'agit surtout de firmes dirigées par les

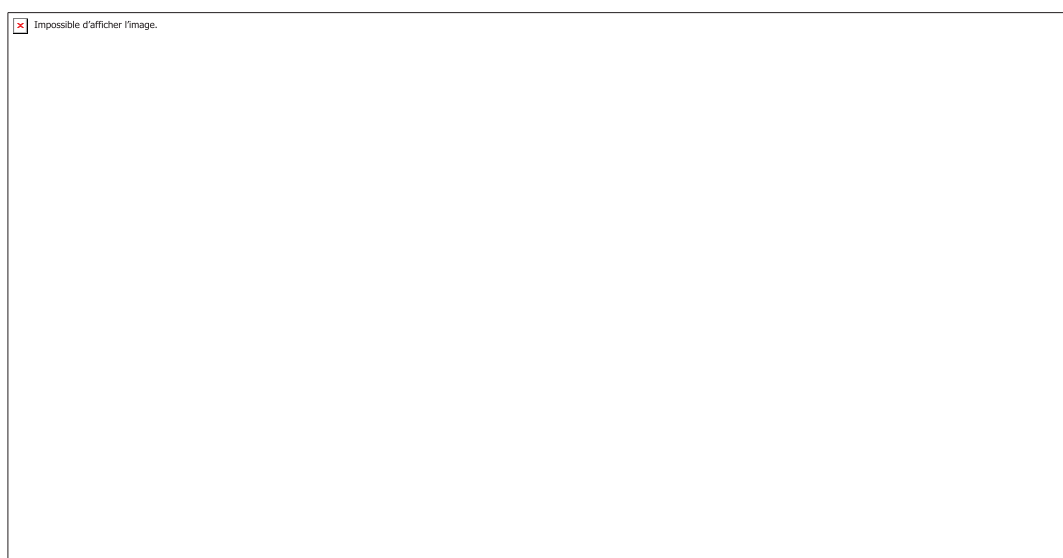
---

<sup>1219</sup> Coe-Rexecode, 2011, pp. 53-73 pour les résultats d'une enquête comparative, couvrant la période 1992-2009, démontrant l'avantage des industries allemandes en matière de compétitivité-hors prix. Cet avantage s'effrite entre 1996 et 2006, mais se creuse à nouveau à partir de 2006.

élites industrialistes.

L'eupéanisation des grandes firmes françaises à partir des années quatre-vingt ainsi que la stabilisation croissante des changes au sein du SME signifient que ce clivage industrie-finance se déporte de plus en plus sur le taux de change de la monnaie européenne par rapport au dollar, et non plus de celui du franc (pour les champions nationaux français) ou du deutschemark (pour leurs concurrents allemands). Qui plus est, la stabilisation du taux de change franc/deutschemark signifie que, au contraire de la période 1976/9, l'effet de « polarisation dollar/deutschemark » a désormais comme conséquence de conduire aussi à une appréciation du franc par rapport au dollar et non seulement du deutschemark. Pour ces raisons, la dépréciation du dollar affecte dorénavant les industriels français autant que les industriels allemands<sup>1220</sup>.

Graphique 2 : Taux de change 1 ECU/EUR-USD 1971-2015



Source : Eurostat

Durant la vie du SME, la période pendant laquelle le taux de change du dollar crée des conditions de surévaluation de l'ECU est la période 1986-1995. Le taux de change de l'ECU passe de 0,76 en 1985 à 1,15 dollars en 1987 et atteint même 1,30 en 1992 (cf. graphique 2). A partir de 1992 et jusqu'en 1996, cette situation se combine avec les effets du choc inflationniste de la réunification allemande et de la récession économique pour créer une dynamique politique remettant en cause la politique du « franc fort » en France et pour susciter un deuxième débat sur une éventuelle « autre politique »<sup>1221</sup>.

<sup>1220</sup> Je rappelle ici que c'est précisément la dépréciation du dollar à partir de 1976 qui conduit le gouvernement Schmidt, sous l'influence des industriels allemands, à signer l'accord de 1978 instituant le SME. Leur espoir est que cet accord mette un frein à l'appréciation du deutschemark par rapport au dollar. Cela les conduit à s'opposer à la Bundesbank et la communauté financière de Francfort. Le clivage industrie-finance à propos du niveau du taux de change est donc opérant en Allemagne dès les années soixante-dix.

<sup>1221</sup> La première occasion de débat sur « l'autre politique » est la saga gouvernementale de 1982/3 sur la poursuite de la

La réunification allemande et le choc macroéconomique qui s'ensuit crée une situation inédite, puisque pour la première fois les résultats macroéconomiques allemands ne sont pas les meilleurs au sein du SME. En 1992, par exemple, seuls la France et le Luxembourg remplissent les cinq critères de Maastricht. L'inflation française passe dès 1990 en dessous de l'inflation allemande. Cette situation a le potentiel de sérieusement déstabiliser le SME. Jusque là, la monnaie de référence du système – le deutschemark – était également la monnaie du pays aux meilleurs résultats macroéconomiques. Cela permet aux taux d'intérêt allemands d'être les plus bas d'Europe. Or, lorsque l'inflation allemande dépasse les 5% en 1992, la réaction de la Bundesbank est de brutalement relever ses taux d'intérêt pour contenir l'inflation. La logique des différentiels d'inflation voudrait, dans ce cas, que les taux d'intérêt français restent inchangés. En effet, après les élections législatives françaises du printemps 1993, le nouveau gouvernement baisse les taux français et les fait même passer en dessous des taux allemands<sup>1222</sup>, croyant ainsi que le franc peut remplacer le deutschemark comme monnaie de référence européenne. Or, cette décision va à l'encontre de la perception des investisseurs financiers, pour qui le deutschemark et la Bundesbank continuent d'être les références du SME. Pour les investisseurs, les autorités des autres États-membres devraient suivre la décision de la Bundesbank même si leurs propres résultats macroéconomiques ne le nécessitent pas. Précisément pour cette raison, les investisseurs doutent de la capacité des autres banques centrales européennes à maintenir leurs taux directeurs à des niveaux si élevés, et ce dans un contexte de récession et d'augmentation du chômage. Une crise spéculative est alors déclenchée contre les monnaies faibles, y compris le franc, qui est résolue par la décision des ministres des finances européens le 31 juillet 1993 d'élargir les marges de fluctuation de 2,25% à 15% de chaque côté des parités fixes entre les monnaies européennes, vidant ainsi entièrement de sa substance le SME. Mais malgré cette décision, les autorités françaises persistent avec la politique du « franc fort », relèvent les taux d'intérêt et s'évertuent à maintenir la parité franc/deutschemark.

C'est alors que la crainte des grandes firmes industrielles d'un ECU surévalué par rapport au dollar se combine avec les inquiétudes des petites firmes industrielles qui subissent à la fois la hausse des taux d'intérêts et les effets concurrentiels des dévaluations des monnaies italiennes et espagnoles ayant eu lieu en 1992.

Dans ces conditions, les grandes firmes industrielles françaises, notamment celles dans le secteur aéronautique, la chimie, les équipements de télécommunications et dans d'autres secteurs qui exportent hors d'Europe considèrent que la politique de la Bundesbank est responsable de la surévaluation de l'ECU

---

participation du franc dans le SME qui aboutit au « tournant de la rigueur » de mars 1983. Cf. Bauchard, 1986.

<sup>1222</sup> Marsh, 2009, p. 178.



par rapport au dollar<sup>1223</sup>. Ces grandes firmes ont déjà exprimé leur soutien à l'union monétaire à condition qu'elle se fasse avec un taux de change compétitif par rapport au dollar. Or, à partir de 1992 elles joignent leur voix à celle des petites firmes indifférentes au taux de change ECU/dollar et réclament une dépréciation du franc et une « autre politique », remettant ainsi en cause la politique du « franc fort »<sup>1224</sup> (qui équivaut, dans les esprits, au refus de baisser les taux d'intérêt français, ce qui impliquerait de dévaluer le franc par rapport au deutschemark). A un autre niveau, les grandes firmes industrielles françaises coopèrent avec les grandes firmes industrielles allemandes pour réclamer une dépréciation de l'ECU et une appréciation du dollar<sup>1225</sup>.

Au contraire, les firmes financières s'opposent à la dévaluation du franc et soutiennent la politique défendue par le Trésor et notamment son directeur Jean-Claude Trichet. Celui-ci devient gouverneur de la Banque de France en 1993 et poursuit la même politique à la tête de cette institution devenue indépendante et donc maîtresse de la politique monétaire française. Les banques françaises vont, dans leur soutien à la politique du « franc fort », jusqu'à maintenir leurs taux d'intérêts en-dessous des taux directeurs de la Banque de France, subventionnant ainsi à partir de leurs propres profits la politique gouvernementale<sup>1226</sup>.

Ce clivage s'estompe à partir de 1995 pour deux raisons. La politique de la Bundesbank réussit à faire redescendre l'inflation allemande à ses niveaux habituels et par conséquent ses taux directeurs se normalisent à nouveau. La perspective d'une union monétaire élargie aux pays méditerranéens s'affermi à partir du Conseil Européen de Madrid de décembre 1995. Surtout, le dollar entame à partir de cette date une longue dépréciation. Les enquêtes d'opinion auprès des dirigeants industriels indiquent un soutien accru à la perspective de l'union monétaire à partir de cette date<sup>1227</sup>. En conséquence, la contestation de la politique du « franc fort » s'évapore.

#### 4. La première décennie de l'euro : du succès à la crise existentielle de l'UEM

L'introduction de l'euro en 1999 se fait dans des conditions qui semblent remplir parfaitement les objectifs de la stratégie française consistant à abandonner le « franc fort » en faveur d'une monnaie unique

---

<sup>1223</sup> De Boissieu and Pisani-Ferry, 1995, pp. 36-37.

<sup>1224</sup> Walsh, 2000, pp. 97-99 ; Howarth, 2001, pp. 165-170. De façon plus générale, voir Aeschmann et Riché, 1996.

<sup>1225</sup> Moravcsik, 1998, p. 409.

<sup>1226</sup> Walsh, 2000, p. 101.

<sup>1227</sup> Moravcsik, 1998, p. 409.

européenne. La situation des balances courantes respectives de la France et de l'Allemagne n'a jamais été aussi favorable à cette première. Alors que l'Allemagne enregistre en 1999 un déficit de sa balance courante de 1,3% du PIB, la France connaît son meilleur résultat dans la période d'après-guerre avec un excédent de l'ordre de 2,6%<sup>1228</sup>. L'inflation française est légèrement inférieure à l'inflation allemande (0,54% contre 0,59%) et la prime de risque dont doit s'acquitter le Trésor français par rapport au Trésor allemand pour emprunter à long-terme est quasi-nulle<sup>1229</sup>. Enfin, l'euro continue pour la quatrième année consécutive à s'affaiblir contre le dollar, son taux de change moyen annuel pour l'année 1999 s'établissant à 1,07 dollars. La baisse de l'euro satisfait pleinement les industriels européens et suscite des réactions hostiles aux États-Unis, où des personnalités influentes en matière de politique économique internationale comme C. Fred Bergsten, pourtant favorable à la monnaie unique, préviennent qu'il ne faut pas laisser le dollar continuer à s'apprécier<sup>1230</sup>.

La première décennie qui va suivre l'introduction de la monnaie unique relativise ce succès de la stratégie macroéconomique française. La situation des résultats macroéconomiques, sans revenir à ce qu'elle était dans les années quatre-vingt, s'inverse progressivement. Ce renversement pose les bases pour l'éclatement en 2010 de la crise de la zone euro. Enfin, le taux de change de l'euro redevient un problème à partir de 2006. Or, désormais ce n'est pas uniquement le taux de change de l'euro par rapport au dollar qui suscite la réaction des industriels français, mais également par rapport au yen japonais et, fait nouveau, au yuan chinois.

#### *4.1 Le retour à la situation d'avant la réunification allemande en matière macroéconomique*

Au moment du passage à la monnaie unique, l'Allemagne n'est toujours pas sortie du cycle macroéconomique inauguré avec la réunification en 1990. Elle est alors très largement considérée comme « l'homme malade de l'euro »<sup>1231</sup>. Paradoxalement, ces mauvais résultats macroéconomiques allemands des années quatre-vingt-dix facilitent le passage à l'euro en relâchant la pression sur les balances courantes des pays à monnaie faible. Tout au long de la décennie, la balance courante allemande est dans le rouge, un phénomène jamais observé dans une telle intensité depuis le rétablissement de l'économie

---

<sup>1228</sup> Source : AMECO. 1997 à 1999 sont les trois meilleurs résultats français jamais enregistrés depuis que des données sont disponibles (1960).

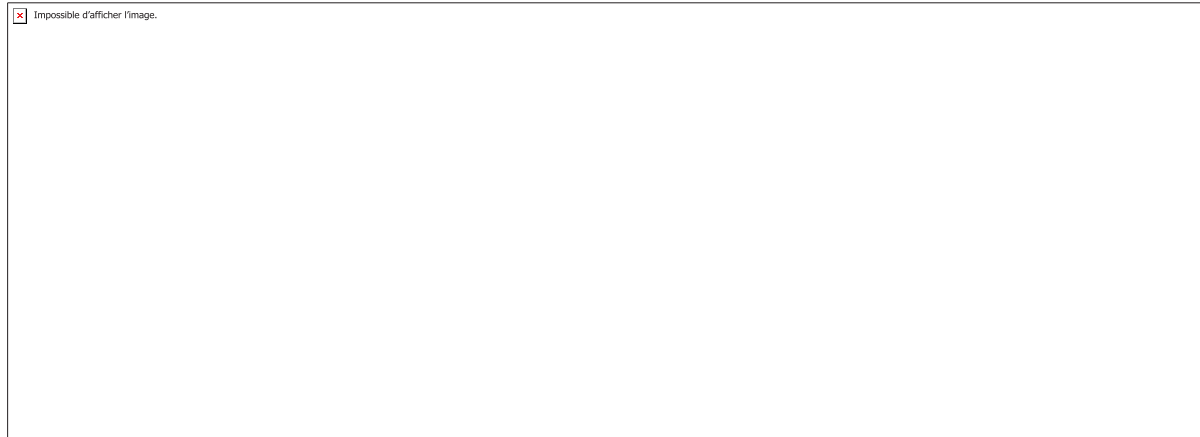
<sup>1229</sup> 4,49% pour la dette publique allemande contre 4,61% pour la française (source : Eurostat). En 1997 la prime devient même négative, c'est-à-dire que la France emprunte moins cher que l'Allemagne.

<sup>1230</sup> Bergsten, 1997.

<sup>1231</sup> *The Economist*, 1999.

allemande en 1950 (cf. graphique 3)<sup>1232</sup>. En l'absence de réalignements dans le cadre du SME, le deutschemark est même surévalué par rapport aux autres monnaies européennes lorsque les taux de change entre les monnaies nationales et l'euro sont irrévocablement fixés en 1998.

Graphique 3 : La balance courante allemande en % du PIB, 1960-2010  
(1960-1990 données pour la seule Allemagne fédérale ; 1990-2010 données pour l'Allemagne réunifiée)



Source : AMECO

Cette faiblesse macroéconomique allemande contribue dans un premier temps, entre 2002 et 2005, à une convergence de l'attitude française et allemande en matière fiscale qui va dans le sens d'un régime macroéconomique moins restrictif, conformément à l'objectif traditionnel français. L'Allemagne enregistre à partir de 2001 et jusqu'en 2005 un déficit budgétaire au-delà des critères du pacte de stabilité, tout comme la France entre 2002 et 2004. La Commission décide en 2003 d'utiliser les pouvoirs que lui confère le pacte et d'engager une procédure pour déficit excessif contre les deux pays, et également contre l'Italie, devant aboutir par un vote des ministres des finances à des sanctions contre les États fautifs. Mais à cette occasion les trois plus grands États de la zone euro nouent une alliance qui empêche la constitution de la majorité qualifiée requise au sein du Conseil des ministres des finances pour entériner les recommandations de la Commission<sup>1233</sup>. Par la suite, le pacte de stabilité est réformé en 2005 dans un sens qui permet des politiques fiscales moins restrictives.

Cependant, cette alliance franco-allemande en matière fiscale qui semble augurer d'un alignement des préférences allemandes sur les préférences traditionnelles françaises n'est pour le gouvernement allemand qu'un choix tactique conçu pour faciliter l'implémentation d'une politique de modération

<sup>1232</sup> La seule autre occasion durant laquelle la balance courante allemande est déficitaire durant plus d'un an est la période 1979-1981. Ce déficit est le résultat des pressions internationales (notamment américaines) exercées sur les autorités allemandes pour qu'elles relancent la demande domestique allemande afin de tirer les exportations américaines (Eichengreen, 2008, p. 141). La Bundesbank met fin à la « dérive » en relevant brutalement ses taux d'intérêt et en suscitant une récession en Allemagne qui précipite la chute du gouvernement Schmidt en 1982.

<sup>1233</sup> Leparmentier, 2013, pp. 87-103.

salariale par le biais des réformes du marché du travail (le célèbre paquet de lois Hartz) qui visent précisément à rétablir la compétitivité allemande et à redresser sa balance courante. Ces lois interviennent en 2003/4. Or, en réalité, la politique allemande de « désinflation compétitive » date de la fin des années quatre-vingt-dix<sup>1234</sup>. L'ouverture des économies d'Europe Centrale et Orientale crée un choc sur le marché du travail allemand qui exerce une très forte pression vers le bas sur les salaires en Allemagne. Les grandes firmes industrielles allemandes, afin de bénéficier de cette ouverture, restructurent leur appareil productif beaucoup plus agressivement que leurs concurrentes françaises et les délocalisations allemandes en Europe Centrale et Orientale se multiplient<sup>1235</sup>.

Depuis donc le passage à la monnaie unique l'inflation et les salaires allemands augmentent bien moins rapidement que dans le reste de la zone euro. Le résultat est un redressement spectaculaire de la balance courante allemande. Celle-ci atteint même 7,5% du PIB allemand en 2007, alors que le pic historique avant la réunification est de 4,6% en 1989. En même temps, l'inverse se produit en France : à partir de 2005, la balance courante française devient déficitaire.

Malgré donc la réussite apparente de la stratégie française de monnaie unique, la première décennie de l'existence de l'union monétaire européenne marque le retour à la situation macroéconomique qui avait permis dans les années soixante-dix à l'Allemagne d'asseoir sa primauté monétaire sur la Communauté. En réalité, la stratégie française ne permet aux élites françaises d'exercer une influence que sur la politique monétaire allemande ; les volets fiscal et encore moins salarial constituent toujours des compétences réservées aux États-membres faute d'une volonté réelle de traduire le slogan de « gouvernement économique » en propositions concrètes débouchant sur une centralisation communautaire de ces compétences. Il n'en reste pas moins que dans un premier temps, les gigantesques excédents commerciaux allemands valident la stratégie de monnaie unique. Malgré leur accumulation à partir de 2004, les investisseurs financiers n'exercent aucune pression sur les pays traditionnellement à monnaie faible (que depuis la crise de la zone euro on désigne par le terme « périphériques », bien que la désignation la plus exacte serait « pays déficitaires », le déficit en question étant celui de la balance courante) pour qu'ils conduisent des politiques plus restrictives. Les monnaies nationales n'existant plus (ce qui élimine les pressions spéculatives sur les marchés des changes), cette pression aurait pu s'exercer

---

<sup>1234</sup> Bibow, 2013, pp. 16-19 ; Dustmann, Fitzenberger, Schönberg and Spitz-Oener, 2014. Ce dernier papier attribue la politique de modération salariale allemande à la décentralisation des négociations salariales intervenue au milieu des années quatre-vingt-dix et à la menace des délocalisations en Europe de l'Est. Ces deux éléments auraient conduit les syndicats allemands à accepter, essentiellement, un gel des salaires industriels pendant de longues années.

<sup>1235</sup> Cf. chapitre 2, partie 2.2. La divergence de l'évolution de l'ouverture commerciale des économies allemande et française à partir de 1999 est saisissante. En 1999, le ratio allemand est de 57,2% du PIB, le ratio français de 46,3%. En 2008, les pourcentages respectifs sont 88,6% et 55,8% – +31,4% pour l'Allemagne contre seulement +9,5% pour la France. Bibow, 2013, p. 17.

à travers les primes de risque sur les titres obligataires émis par les gouvernements des pays déficitaires – comme c'était le cas avant le milieu des années quatre-vingt-dix. Pour des raisons que j'évoque dans la conclusion de la thèse, cette pression ne se déclenchera qu'à partir de 2010. A cette occasion, l'étape suivante du processus de construction d'un régime macroéconomique européen est engagée (et est toujours en cours).

#### *4.2 Le renouveau de la controverse sur l'euro fort à partir de 2006*

Lorsque l'euro est introduit en 1999, et pendant une période de trois ans, son arrivée est accompagnée par une dépréciation importante qui suscite un débat sur sa solidité<sup>1236</sup>, malgré le fait que cela correspond aux demandes formulées par les industriels franco-allemands quelques années auparavant. Or, dès février 2002, la situation s'inverse.

Entre février 2002 et décembre 2007, le dollar se déprécie de 28% contre les monnaies des principaux partenaires commerciaux des États-Unis. Mais la dépréciation est encore plus forte par rapport à l'euro durant la même période, à 41%<sup>1237</sup>.

La faiblesse du dollar va de pair avec la dépréciation à la fois du yen japonais et du renminbi chinois par rapport à l'euro. Concernant la monnaie japonaise, c'est la première fois depuis les années soixante-dix et l'émergence du Japon comme un concurrent industriel de l'Europe que le yen se déprécie par rapport à la monnaie européenne de façon aussi prolongée et aussi importante (cf. graphique 4). Entre 1979 et 2001, l'appréciation du yen est une tendance lourde et cela rend inutile une mobilisation des industriels européens en faveur de mesures pour stabiliser le taux de change européen par rapport à la monnaie japonaise – même si en même temps, les industries électroniques et automobiles obtiennent des dispositifs protectionnistes contre la pénétration des produits japonais en Europe comme évoqué dans le chapitre 4. Entre 2001 et 2007, le yen se déprécie de plus de 38% par rapport à l'euro<sup>1238</sup>. Quant au renminbi, celui-ci se déprécie entre 2001 et 2007 d'environ 40% contre l'euro, et ce durant une période de montée en puissance des exportations et, plus généralement, des capacités industrielles chinoises.

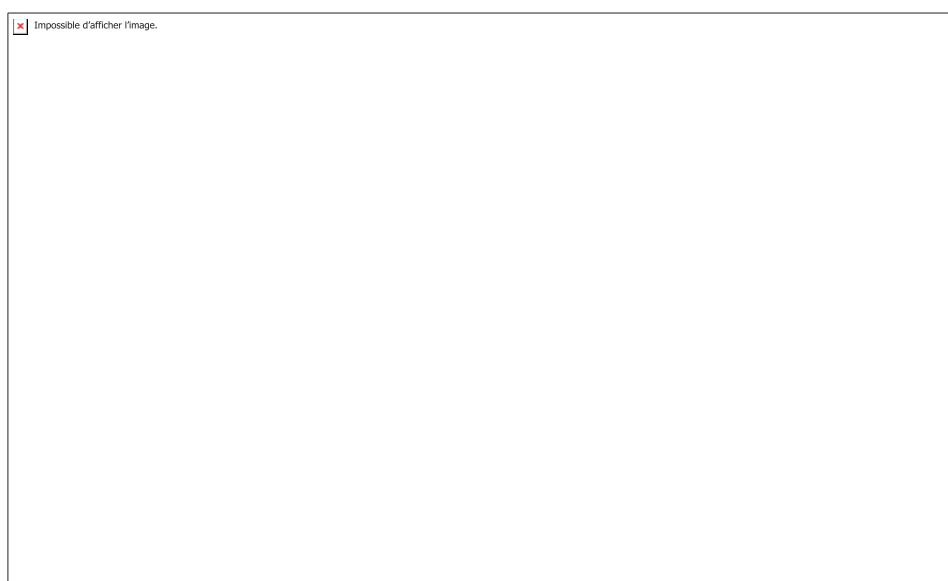
Graphique 4 : Taux de change 1 ECU/EUR-JPY 1979-2015

---

<sup>1236</sup> Marsh, 2009, pp. 215-217.

<sup>1237</sup> Giles, 2007.

<sup>1238</sup> Mes calculs à partir de données Eurostat. Il en est de même pour le pourcentage de la dépréciation du renminbi.



Source : Eurostat

Cette situation provient de la structure du système monétaire international qui a cours durant la décennie deux-mille et qui est souvent désignée par le terme « Bretton Woods II »<sup>1239</sup>. Les pays émergents – notamment la Chine mais aussi les pays du Golfe – fixent le taux de change de leurs monnaies par rapport au dollar, alors que les pays développés les laissent flotter. Pour la Chine, cette stratégie monétaire vise à soutenir sa stratégie générale de développement tiré par les exportations. Pour stabiliser son taux de change et en même temps permettre aux États-Unis de continuer à absorber ses exportations, la Chine – mais aussi les monarchies pétrolières du Golfe – place ses excédents commerciaux en titres obligataires américains, pour la plupart des titres de dette publique – une relation désignée par l'historien financier Niall Ferguson par le terme « Chimerica »<sup>1240</sup>. Cependant, les inquiétudes à l'égard du dollar deviennent très vives à partir de 2001. Depuis la fin des années quatre-vingt, la balance courante américaine enregistre des déficits importants et croissants ; de 2% du PIB américain en 1996, ce déficit explose à 7% en 2006<sup>1241</sup>. Lorsque le Federal Reserve Board baisse drastiquement ses taux directeurs à partir de 2001<sup>1242</sup> ces inquiétudes s'intensifient encore davantage. Les autorités chinoises et des pays du Golfe commencent à diversifier leurs placements et leurs réserves officielles vers l'Europe en même temps que les investisseurs privés désertent le dollar pour l'euro<sup>1243</sup>.

---

<sup>1239</sup> Eichengreen, 2008, pp. 214-215.

<sup>1240</sup> Ferguson and Schularick, 2011.

<sup>1241</sup> Eichengreen, 2008, p. 212.

<sup>1242</sup> Artus, 2009. De 6,5%, les taux américains passent en un an à 1,75%. En comparaison, les taux directeurs de la BCE passent de 4,75% à 3,25%. Ainsi, le différentiel entre les deux taux passe de 1,75% en faveur du dollar à 1,5% en faveur de l'euro.

<sup>1243</sup> Ibid. En 2005, pour la première fois, l'émission de titres obligataires privés libellés en euros dépasse celle en dollars. Durant la période 2000/9, la part des réserves officielles mondiales libellées en euros passe d'environ 20% à 27,3% (ECB,

Ainsi, tout en continuant à maintenir un taux fixe entre le renminbi et le dollar, la politique suivie par les autorités chinoises et les investisseurs privés donne lieu à une dépréciation généralisée des monnaies concurrentes de l'euro ; seul ce dernier parmi les plus importantes monnaies internationales est sur une trajectoire haussière. Les grands perdants de cette situation en Europe sont, évidemment, les grandes firmes industrielles européennes.

L'appréciation de l'euro devient un sujet politique à partir de 2006, et ce pour deux raisons. D'abord, la dépréciation du dollar non seulement s'accélère entre 2006 et 2008, mais elle franchit le pic historique de 1,30 dollars à l'ECU enregistré en 1995. La moyenne annuelle pour 2007 est de 1,37 et celle pour 2008 de 1,47. Pour beaucoup de commentateurs, 1,30 constitue un seuil à partir duquel la situation devient inquiétante. La deuxième raison du retour du débat sur l'euro fort à partir de 2006 est la politique monétaire de la BCE. La Banque commence à augmenter progressivement ses taux directeurs à partir de 2006. En un an et demi, ces taux passent de 2% à 4%.

Le gouvernement français mène à partir de novembre 2006 la fronde contre l'euro fort<sup>1244</sup>, accuse la BCE de ne pas se préoccuper du taux de change de l'euro et de la compétitivité de l'industrie européenne et relance ses propositions pour un « gouvernement économique » explicitement envisagé comme contrepoids à la BCE. Le contexte de l'élection présidentielle de 2007 amplifie très fortement ces critiques<sup>1245</sup>. Par la suite, le nouveau président de la République Nicolas Sarkozy critique le taux de change du dollar et du renminbi lors des visites officielles aux États-Unis<sup>1246</sup> et en Chine<sup>1247</sup>. Le nouveau gouvernement français estime alors en privé que l'euro est surévalué d'environ 30% à 40% par rapport au dollar<sup>1248</sup>.

Les critiques des autorités françaises font écho aux inquiétudes des industriels français. Le PDG d'Airbus va jusqu'à déclarer en juillet 2007 que le niveau de l'euro est « life-threatening »<sup>1249</sup> alors que celui de Peugeot estime que l'euro est surévalué de 30% par rapport au yen<sup>1250</sup>. Au contraire, les firmes financières et plus généralement celles dans le secteur des services ne sont pas perturbées par l'euro fort. En juillet 2007, la confiance des dirigeants d'entreprise dans le secteur des services en France atteint son

---

2010). En réalité, c'est un lent processus de diversification des portefeuilles des investisseurs internationaux du dollar vers l'euro qui a lieu.

<sup>1244</sup> Arnold and Parker, 2006.

<sup>1245</sup> Atkins and Parker, 2007 ; Rachman, 2007.

<sup>1246</sup> Giles, 2007. Lors de cette visite, Sarkozy dramatise la situation en prévenant que « monetary disarray could morph into economic war ».

<sup>1247</sup> Barber and Dickie, 2007.

<sup>1248</sup> Marsh, 2009, p. 233.

<sup>1249</sup> Hollinger, 2007.

<sup>1250</sup> Betts, 2007.



point le plus élevé en sept ans<sup>1251</sup>.

Cependant, l'agitation française contre l'euro fort ne débouche pas sur une politique de change active de la part de la BCE pour faire baisser l'euro. Le Conseil Européen rompt avec la tradition de non-interférence en matière monétaire imposée par les autorités allemandes en mars 2008. Lorsque le dollar atteint son plus bas niveau historique contre l'euro à 1,57, les chefs d'État et de gouvernement incluent dans le communiqué de presse du Conseil une phrase critiquant la volatilité excessive et les mouvements désordonnés des taux de change<sup>1252</sup>, sans pour autant parler de surévaluation de l'euro ni envisager des mesures concrètes pour faire baisser l'euro. C'est la seule occasion lors de laquelle le gouvernement français peut estimer avoir infléchi ce qui dans la pratique est une politique de l'« euro fort ».

En réalité, au contraire des années quatre-vingt-dix, les grandes firmes industrielles françaises et allemandes ne sont pas du même avis quant au niveau de l'euro. La critique récurrente adressée aux autorités françaises depuis 2007 sur la question de l'euro fort pointe les résultats franco-allemands divergents à l'exportation. Les industriels allemands considèrent qu'une dépréciation de l'euro n'améliorerait la compétitivité des exportations européennes qu'à court terme sans résoudre ses difficultés structurelles<sup>1253</sup>. L'ERT, d'ailleurs, ne publie aucun communiqué ou « position paper » faisant allusion au niveau de l'euro. Il en est de même pour le rapport Beffa-Cromme, commandé par Angela Merkel et François Hollande en mai 2013, pourtant traitant spécifiquement de la question de la compétitivité de l'industrie européenne<sup>1254</sup>. En revanche, les élites industrialistes françaises pointent régulièrement la question de la surévaluation de l'euro dans leurs contributions publiques au débat sur la compétitivité internationale de l'industrie européenne<sup>1255</sup>.

La divergence entre industriels français et allemands tient principalement à l'amélioration de la compétitivité-hors prix des produits des firmes allemandes. Comme évoqué plus haut, un facteur qui peut modifier l'attitude des firmes exportatrices en faveur d'un taux de change compétitif est la réduction de leur dépendance sur le niveau des prix de leurs produits. Autrement dit, plus leur compétitivité est fondée sur la qualité, le design, le service après vente et plus généralement les caractéristiques hors-prix de leurs produits, moins elles se soucient du taux de change de leur monnaie. Cette stratégie commerciale correspond à la stratégie de « montée en gamme » prônée explicitement depuis les conclusions du célèbre

---

<sup>1251</sup> Thornhill, 2007.

<sup>1252</sup> Barber and Parker, 2008.

<sup>1253</sup> Klimm, 2013. Le journaliste rapporte des propos tenus par le président du BDI pour illustrer la divergence entre dirigeants industriels français et allemands lors des rencontres annuelles d'Evian réunissant les grands patrons des deux pays.

<sup>1254</sup> Beffa et Cromme, 2013.

<sup>1255</sup> Par exemple, Gallois, 2010, p. 4.

Conseil Européen de Lisbonne de mars 2000 et déclinée par la suite dans maints rapports sur la désindustrialisation et la compétitivité de l'industrie européenne, que ceux-ci émanent d'organisations ou think tanks patronaux ou de la Commission<sup>1256</sup>.

L'industrie allemande, sur la période 1992-2009 a, en moyenne, une meilleure compétitivité-hors prix. Cependant, alors que les firmes françaises réduisent l'écart qui les sépare de leurs concurrentes allemandes durant les années quatre-vingt-dix, cet écart commence à nouveau à se creuser à partir du début des années deux-mille. De surcroît, à partir du milieu des années deux-mille, l'impact des réformes Schröder commence à améliorer la compétitivité-prix relative des firmes industrielles allemandes par rapport à leurs concurrentes françaises<sup>1257</sup>. Ainsi, la dépendance relative de l'industrie allemande sur le taux de change de l'euro se réduit, alors que celle de l'industrie française reste stable voire s'accroît.

## Conclusion

La question de la construction d'un régime macroéconomique paneuropéen présente des similitudes très fortes avec les autres paramètres de la construction d'un capitalisme européen intégré durant la période post-champions nationaux analysés dans les chapitres 4-6. Dans ce cas aussi, il peut être tiré des conclusions qui appuient celles mises en avant dans les précédents chapitres et pressenties dans les chapitres 2 et 3.

Tout d'abord, l'européanisation des champions nationaux constitue l'aspect le plus déterminant expliquant le développement concret de la construction du régime macroéconomique paneuropéen. Tout comme dans le cas de l'achèvement du marché unique, d'abord industriel puis financier, cette européanisation fait converger l'ensemble des grandes firmes européennes vers l'objectif commun de la stabilité des changes dans un cadre macroéconomique non-inflationniste. Cet objectif se traduit concrètement dans le projet de monnaie unique gérée par un système fédéral de banques centrales. Cette convergence se fait souvent autour d'une position qui tranche avec la position dominante dans les opinions publiques nationales voire dans certains appareils bureaucratiques. Ainsi, les grandes firmes allemandes décident de soutenir le projet de monnaie unique à partir de Maastricht malgré les fortes réticences de l'opinion publique allemande et l'hostilité si ce n'est l'opposition nette des banquiers centraux allemands. Les grandes firmes françaises soutiennent le compromis de Maastricht malgré les

---

<sup>1256</sup> Cf. chapitre 4, partie 4.1.

<sup>1257</sup> Coe-Rexecode, 2011, p. 73.

réticences du Trésor qui craint la perte de pouvoir au profit de la Banque de France que l'indépendance de la BCE implique. Fait significatif, la convergence entre grandes firmes européennes autour du compromis qui non seulement prend forme à Maastricht mais qui constitue la forme de l'union monétaire dans ses grands traits telle qu'elle est concrètement mise en œuvre par la suite est forgé au sein d'associations patronales paneuropéennes comme l'AUME et l'ERT qui sont les produits de la maturation de la tendance à l'eupéanisation des anciens champions nationaux. De même, dans le cas de la crise de la zone euro en 2010/12, les grandes firmes européennes et en particulier franco-allemandes soutiennent le compromis forgé dans la douleur qui permet de préserver l'euro sans remettre en cause l'engagement macroéconomique fondamental de la stabilité des prix.

Il n'en reste pas moins que, comme dans les cas examinés précédemment, ce consensus général continue d'être traversé par des clivages concernant tel ou tel aspect du projet commun. Le clivage national paraît être dans le cas du régime macroéconomique paneuropéen l'élément le plus saillant à ce propos. D'abord, c'est autour du clivage national qu'est structurée la recherche d'un consensus au sein de l'AUME et de l'ERT dans la phase initiale du projet de monnaie unique. Les grandes firmes européennes partagent les objectifs généraux des élites nationales avec lesquelles elles sont en lien étroit. Ainsi, Jean-Louis Beffa peut exprimer un point de vue à propos des négociations menées à Maastricht en décembre 1991 qui fait écho de très près aux positions exprimées par Jacques de Larosière, gouverneur de la Banque de France au même moment, ou au mémorandum Balladur de janvier 1988 rédigé par les hauts fonctionnaires du Trésor. La réticence des responsables politiques allemands et leur préoccupation constante visant à s'assurer que le régime macroéconomique paneuropéen à construire s'inscrira dans la continuité des politiques et résultats macroéconomiques allemands peuvent être retrouvées chez les dirigeants des grandes firmes allemandes participant à l'AUME ou à l'ERT. A un autre niveau, la non-fédéralisation des politiques comme le contrôle prudentiel sur les systèmes bancaires ou la fiscalité indiquent la solidité de certaines structures de politique macroéconomique héritées de la période des champions nationaux et donc l'inertie du clivage national.

Le clivage entre potentiels pôles transnationaux financiers et industrialistes est plus difficile à discerner mais il peut être soutenu qu'une telle grille de lecture retient une certaine pertinence. C'est dans le cas français que ce clivage paraît être récurrent et s'exprimer à travers la question du taux de change de la monnaie européenne, dès lors que les firmes industrielles se désendettent durant la première moitié des années quatre-vingt, permettant aux firmes financières de s'en détourner. Si les grandes firmes industrielles françaises soutiennent globalement la politique de la désinflation compétitive menée dans le cadre de la politique plus générale du « franc fort » – dont les principaux promoteurs sont, cependant,

les élites financières de la galaxie du Trésor – elles conditionnent leur soutien à cette politique au maintien d'un taux de change compétitif pour la monnaie européenne par rapport aux monnaies de leurs principaux concurrents internationaux. Lorsque cette condition n'est plus remplie durant la première moitié des années quatre-vingt-dix, les grandes firmes industrielles n'hésitent pas à réclamer une remise en cause de la politique menée. Durant la première moitié des années quatre-vingt-dix, elles peuvent faire front commun avec les grandes firmes industrielles allemandes sur cette question. Celles-ci ont déjà mené une campagne contre le « deutschemark fort » en 1976/9, campagne qui par ailleurs les a conduites à s'opposer à la Bundesbank et aux élites financières allemandes à propos du SME. Or, dans les années deux mille, ce front commun entre grandes firmes industrielles européennes est fragilisé. Cela n'est pas dû à des intérêts fondamentalement divergents, qui reproduiraient ainsi le clivage national à propos de la politique communautaire de change. Les grandes firmes industrielles allemandes continuent de se préoccuper de la compétitivité de leurs produits sur les marchés internationaux, tout comme les firmes françaises. La fragilisation du front commun contre l'« euro fort » procède plutôt de ce qui semble être la plus grande réussite des firmes industrielles allemandes à implémenter la stratégie de la montée en gamme, stratégie qui a les faveurs aussi des firmes industrielles françaises mais qu'elles semblent peiner à mettre en œuvre.

## *Conclusion générale*

## 1. Synthèse des résultats présentés dans la thèse

Quels sont les principales conclusions qui peuvent être tirées de l'examen de la restructuration européenne des trente dernières années et de l'insertion du capitalisme français dans le dispositif du capitalisme européen intégré qui en est le produit ? L'analyse développée dans cette thèse est partie de quelques postulats théoriques clés dont la validité paraît amplement démontrée par les résultats présentés dans les différents chapitres. Le premier de ces postulats était la centralité de la problématique du développement de la production à grande échelle et des formes organisationnelles de l'activité économique qui en découlent – à savoir les grandes firmes industrielles, financières et commerciales – dans le déploiement du processus d'intégration économique européenne. De ce postulat fondamental, j'en ai tiré deux autres relevant d'une approche d'économie politique internationale : d'abord, le rôle politique clé des grandes firmes et des acteurs politiques leur étant associés dans le processus faisant l'objet de mes recherches, postulat qui sur le plan épistémologique s'est traduit en accordant le primat analytique aux stratégies des acteurs plutôt qu'à l'interaction des institutions ; ensuite, le postulat selon lequel l'intégration économique européenne peut être abordée à travers le concept d'« unité contradictoire » aussi bien des acteurs que des institutions étatiques engagés dans le processus. J'ai décliné ce dernier postulat en deux volets : dans la mesure où la structure préalable au processus d'intégration était celle d'États-nations et d'économies nationales interagissant les uns avec les autres sans se fondre dans une structure européenne qui les aurait subsumés d'emblée à une logique supranationale, il s'en suivait que l'une des contradictions animant le processus dans la période post-champions nationaux (donc une période pendant laquelle le paramètre « unité » s'affirme) devait être un clivage national, constituant en quelque sorte le legs de la période des champions nationaux. La deuxième déclinaison du principe de l'« unité contradictoire » s'inspirait des thèses néo-gramsciennes, selon lesquelles un clivage finance-industrie est opérant de façon structurelle dans les systèmes capitalistes. Sans adopter cette thèse en l'état, j'ai retenu l'idée d'un possible clivage que l'on pourrait caractériser de fonctionnel au sein de la communauté des grandes firmes européennes, mais sans préjuger de ses contours précis.

Les résultats présentés dans la thèse illustrent d'abord un élément périphérique à l'analyse développée mais dont il a été tenu compte à chaque fois, à savoir le rôle important des déterminations exogènes au processus d'intégration dans l'approfondissement de celui-ci. En particulier, les pressions concurrentielles émanant des États-Unis ont constitué un stimulus fondamental et récurrent, notamment

à partir du milieu des années soixante-dix et la modification de la politique économique internationale américaine dans un sens davantage soucieux des intérêts économiques américains définis au sens strict. Que ce soit sur le plan industriel (de concert avec la concurrence japonaise dans un premier temps, puis avec la concurrence chinoise), le plan financier (la dynamique de la « dérégulation compétitive » trouve ses origines dans l'internationalisation des grandes banques de Wall Street dans les années soixante puis la libéralisation du système financier américain en 1975) ou le plan macroéconomique (l'interaction entre politiques macroéconomiques américaine et allemande détermine à partir des années soixante-dix le cadre dans lequel le régime macroéconomique européen doit être élaboré), l'influence (exogène) américaine est structurante, bien qu'elle prenne une forme fort différente de celle assumée par la politique européenne de l'administration fédérale américaine dans les années 1947/55.

Pour ce qui concerne les principaux postulats de ce travail de recherche, dans tous les domaines examinés – politiques de promotion de l'industrie européenne, système financier, structure financière et marchés pour le « corporate control » et politiques macroéconomiques – il a été démontré que les contours des restructurations ayant eu lieu sont conformes aux consensus forgés au sein de la communauté des grandes firmes européennes. L'eupéanisation des anciens champions nationaux – une tendance qui connaît sa pleine maturation durant la grosse vingtaine d'années qui délimite temporellement l'objet de la thèse (chapitre 2) – constitue l'élément fondamental moteur derrière ces restructurations. D'abord sur le plan sociologique, les grandes firmes européennes tissent des liens politiques qui permettent de mettre en évidence la constitution d'une « corporate élite » européenne. Cette « corporate élite » à la fois se solidifie et s'impose durant cette période comme le groupe social exerçant la plus grande influence sur l'élaboration et la conduite des politiques publiques communautaires (chapitre 3). Ce processus se manifeste à travers le redéploiement de l'activisme patronal à l'échelle européenne et la démultiplication du poids politique des grandes firmes européennes qui en découle mais aussi à travers l'émergence d'un espace social qui forme le substrat de cette « corporate élite ». Concernant les politiques de promotion de l'industrie européenne, la maturation de la tendance à l'eupéanisation des anciens champions nationaux conduit à l'élaboration d'un très large consensus en faveur de l'achèvement du marché unique et de la reformulation de la politique de la concurrence au niveau européen (chapitre 4). De même, l'ouverture financière qui découle de cette eupéanisation affaiblit les liens étroits tissés entre les systèmes financiers domestiques des États-membres et les grandes firmes industrielles, en même temps qu'elle prépare le terrain pour l'émergence de champions européens financiers. Le consensus en faveur de l'achèvement du marché unique des services financiers forgé entre ces derniers permet la réalisation de ce projet au tournant des années deux mille (chapitre 5). Enfin,

l'émergence des champions européens conduit à la formulation d'une demande de plus en plus forte en faveur de la stabilité des changes dans un cadre macroéconomique non-inflationniste, et c'est ce qui permet de contourner les résistances au projet de monnaie unique au sein des différents États-membres (chapitre 7). A chaque fois, les politiques publiques élaborées et mises en œuvre correspondent d'assez près aux préférences exprimées de façon consensuelle par les grandes firmes européennes. Là où ce consensus est défaillant, à savoir la construction d'un marché européen intégré pour le « corporate control », le développement d'un cadre paneuropéen rencontre des obstacles difficiles à contourner (chapitre 6). Tout ceci valide le parti pris épistémologique d'aborder le processus d'intégration à travers les stratégies des grandes firmes en même temps qu'il démontre l'affermissement du paramètre unitaire (souvent désigné dans la littérature par le terme « européanisation ») qui permet au processus de s'approfondir.

La même analyse a également démontré la validité du paramètre contradictoire des restructurations examinées. D'abord, l'européanisation des champions nationaux n'élimine pas les liens entretenus par les grandes firmes avec leurs marchés nationaux d'origine, ce qui peut être constaté à travers un certain tropisme de leurs activités vers ces marchés ainsi que par le nombre encore marginal de champions européens « plurinationaux » (chapitre 2). Ensuite, la structure interne de la « corporate élite » européenne indique qu'elle fonctionne comme une sorte de mise en réseau des groupes nationaux d'élites managériales à travers l'interconnexion de leurs plus éminents représentants, un processus qui suit une trajectoire qui peut certainement déboucher sur l'effacement complet des groupes nationaux au sein de la structure paneuropéenne, mais qui pour le moment en est loin (chapitre 3). Sur le plan des politiques de promotion de l'industrie européenne, l'analyse a mis en évidence des clivages nationaux structurés par le legs de la période des champions nationaux, perceptibles clairement dans les spécialisations industrielles des principaux États-membres et des approches de politique industrielle qui en découlent. Ces clivages n'ont toujours pas été effacés durant la période récente, où malgré la modification des politiques de promotion de l'industrie européenne dans un sens plus activiste celles-ci n'en sont pas moins émaillées par des controverses franco-allemandes (chapitre 4). Quant à la construction d'un système financier européen intégré, outre que le segment de la banque de détail du système continue d'être fragmenté en marchés nationaux (mais cela tient aussi à la nature des activités en question et pas uniquement au protectionnisme bancaire), l'insertion différenciée des principaux groupes nationaux de champions européens financiers dans la dynamique du marché international de capitaux fait persister une concurrence entre Paris et la City en tant que places financières qui déborde dans le domaine de l'infrastructure réglementaire et génère toujours des conflits politiques (chapitre 5).



Comme j'indique plus loin dans la partie de cette conclusion qui survole les développements des cinq dernières années, cette concurrence entre Paris et la City n'est pas prête de se tasser. Un autre domaine de la construction d'un système financier européen intégré – le marché pour le « corporate control » – fait également l'objet d'un conflit animé par les clivages nationaux, même si dans ce cas le clivage national oppose davantage des groupes nationaux de grandes firmes industrielles et non pas financières (qui, elles, convergent en faveur du modèle britannique). En effet, l'évolution différenciée suite à l'internationalisation financière des années quatre-vingt-dix des structures financières des capitalismes français et allemands, ainsi que celle des mécanismes de protection du contrôle exercé sur les grandes firmes nationales par les élites nationales, empêchent l'intégration effective des marchés nationaux pour le « corporate control » durant les années deux mille. Cela empêche en même temps l'harmonisation des conditions qui prévalent sur les différents marchés nationaux, que ce soit en les alignant sur l'étalon libéral du principe de proportionnalité ou sur l'une des variantes des marchés passifs pour le « corporate control » qui persistent en France et en Allemagne (chapitre 6). Les conséquences de ce dissensus ne sont pas anodines ; une intégration effective des marchés nationaux pour le « corporate control » aura(it) probablement comme effet d'accélérer le relâchement des liens entretenus par les grandes firmes avec leurs marchés nationaux d'origine et de déboucher sur la constitution de davantage de champions européens « plurinationaux ». Enfin, les clivages nationaux à propos du régime macroéconomique paneuropéen sont également évidents, même s'ils perdent probablement en intensité à mesure que le projet de monnaie unique est implémenté. En effet, dans un premier temps, les grandes firmes françaises et allemandes divergent quant aux objectifs du projet ; pour les premières, il s'agit de mieux prendre en compte leurs préoccupations dans la formulation des politiques macroéconomiques alors que pour les autres, il est surtout question de s'assurer de la continuité entre le projet de monnaie unique et l'étalon allemand en matière macroéconomique (la stabilité des prix). Plus récemment, ce clivage se déporte vers la question du taux de change de l'euro, que les premières jugent non-compétitif alors que pour les autres cela ne constitue pas un véritable problème (chapitre 7).

Les clivages entre grandes firmes européennes mis en évidence dans la thèse ne sont pas uniquement nationaux ; les résultats présentés ont également permis d'étayer, bien que non de façon incontestable, l'existence d'un clivage fonctionnel, lequel ne se réduit pas, toutefois, au clivage finance-industrie, même s'il le recoupe. D'abord, il a été démontré que l'existence d'un clivage finance-industrie dépend des dispositifs stratégiques concrets de développement des grandes firmes qui sont en place ; ainsi, durant la période de la stratégie des champions nationaux, aussi bien en France qu'en Allemagne, il existe des dispositifs scellant une alliance stratégique entre les grandes firmes financières et

industrielles nationales. Ces dispositifs sont démantelés durant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, en raison de la politique du « franc fort » en France (chapitres 1 et 7) puis de l'internationalisation financière en France et en Allemagne (chapitres 5 et 6). Cela conduit les grandes firmes financières continentales à adopter un profil qui les rapproche des firmes financières britanniques, et donc à se comporter de plus en plus comme des « firmes de placement » plutôt que comme des firmes apportant un soutien stratégique et patient aux firmes industrielles.

Cependant, le clivage fonctionnel mis en évidence, surtout dans le cas français, ne se réduit pas à cette transformation des relations entre finance et industrie. Dans le cas français, les données réunies permettent d'étayer solidement l'hypothèse d'une alliance entre grandes firmes financières devenues des « firmes de placement » et des grandes firmes présentes dans les secteurs économiques associés à l'émergence de la consommation de masse durant la période des champions nationaux. J'ai nommé cette alliance « pôle libéral-orthodoxe », par opposition au pôle « libéral-colbertiste » constitué par les grandes firmes industrielles qui sont principalement le produit de la politique industrielle des grands projets des années soixante et soixante-dix. Le pôle libéral-orthodoxe a une ressemblance assez forte avec le périmètre des secteurs dans lesquels les grandes firmes britanniques continuent d'être très présentes suite au revirement stratégique accompli sous les gouvernements conservateurs des années quatre-vingt. Le pôle libéral-colbertiste, en revanche, est plus proche de la spécialisation industrielle allemande. De façon prudente, on peut extrapoler la situation française et la projeter sur l'ensemble européen (comme le fait par exemple Jean-Louis Beffa, le principal représentant du pôle libéral-colbertiste, dans son récent ouvrage<sup>1258</sup>) pour émettre l'hypothèse de la constitution durant les trente dernières années de pôles transnationaux libéral-orthodoxe d'un côté et industrialiste de l'autre (plutôt que libéral-colbertiste, ce terme ayant une spécificité française étant donné le poids de l'interventionnisme étatique dans le développement des grandes firmes industrielles françaises). Le critère qui départage ces deux pôles transnationaux est l'intensité en dépenses de R&D des secteurs économiques dans lesquels sont présentes les grandes firmes – plus ces secteurs sont intensifs en R&D plus on peut s'attendre à ce que les grandes firmes réclament la mise en place de politiques publiques soutenant leurs propres efforts dans ce domaine. Les politiques publiques de promotion de l'industrie sont, en effet, de plus en plus des politiques technologiques<sup>1259</sup>. L'hypothèse de la constitution de pôles transnationaux fournit une explication de

---

<sup>1258</sup> Beffa, 2012.

<sup>1259</sup> Levet, 2005, pour un panorama synthétique par exemple. Cette observation est concordante avec celle faite par Alfred Chandler et mentionnée dans l'introduction générale, à savoir le fait que progressivement le développement technique réalisé au sein des grandes firmes industrielles tend à dépendre davantage des investissements en capital intangible au détriment des investissements en moyens de production tangibles, ce qui explique l'accroissement des dépenses de R&D des grandes firmes. Chandler and Hikino, 1997, p. 33.

l'opposition persistante entre les grandes firmes industrielles franco-allemandes et la DGIV à propos de la politique de la concurrence<sup>1260</sup> mais aussi le fait que ce sont surtout les gouvernements français et allemand qui se mobilisent en 2003/5 en faveur du retour d'une politique industrielle activiste, tout comme le fait que cette dernière jouit principalement du soutien des grandes firmes industrielles franco-allemandes, alors qu'au sein de l'ERT cette préoccupation paraît secondaire (chapitre 4). Cette hypothèse fournit également une indication des raisons pour lesquelles dans le débat à propos des marchés pour le « corporate control », le gouvernement britannique a toujours défendu une position en faveur de l'intégration effective des marchés nationaux dans un marché paneuropéen actif et non pas passif, une position qui dispose également du soutien des grandes firmes financières françaises et allemandes depuis que celles-ci ont opéré leur mutation durant les années quatre-vingt-dix (chapitre 6). Enfin, cette hypothèse permettrait d'envisager un clivage fonctionnel à propos des politiques de change, perceptible durant la période 1990/5 mais estompé à partir de 2005 en raison du fait que les grandes firmes industrielles franco-allemandes ne convergent plus dans leur opposition à l'« euro fort ».

On peut également tenter d'esquisser une périodisation de l'évolution d'ensemble de ce clivage fonctionnel transnational : celui-ci émerge au début des années quatre-vingt-dix et jusqu'en 2003 c'est le pôle libéral-orthodoxe qui réussit à imposer ses conceptions. Il inspire notamment les conclusions du Conseil Européen de Lisbonne en mars 2000. Cette période correspond à l'euphorie liée au développement spectaculaire des marchés de titres en Europe continentale mais aussi à la période durant laquelle les politiques de promotion de l'industrie européenne par le marché paraissent déboucher sur des résultats très positifs pour les grandes firmes industrielles européennes. Or, à partir de 2002/3, on peut observer un mouvement de balancier vers les préférences du pôle industrialiste, ce qui s'explique par le tassement de la dynamique de développement des marchés de titres, la réapparition de la problématique du « gap technologique » avec les États-Unis, l'émergence du « défi chinois » et, en France, la manifestation de la fragilité des structures capitalistiques de certaines grandes firmes industrielles, illustrée par le passage sous contrôle étranger de firmes traditionnellement sous le contrôle des élites industrialistes (Pechiney, Arcelor).

Comment se situe le capitalisme français dans ce panorama ? Les grandes firmes françaises constituent un contingent national central au sein de la communauté des champions européens qui ne souffre plus du retard relatif avec lequel le capitalisme français entame sa conversion généralisée (sa

---

<sup>1260</sup> Voir par exemple le récent rapport coordonné par Jean-Louis Beffa et Gerhard Cromme (2013), qui réitère les critiques adressées à la DGIV par l'ERT à propos du critère du marché pertinent utilisé pour juger les dossiers de concentration industrielle. Voir également l'entretien des deux patrons au journal *Les Échos* (2013) au moment de la publication du rapport, dans lequel les critiques adressées à la Commission sont très explicites, voire virulentes.

« modernisation ») à la production à grande échelle au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. Ce rattrapage par rapport aux autres capitalismes nationaux en Europe est le résultat de la victoire politique des « modernisateurs » et de la défaite des « malthusiens » durant la période des champions nationaux et de la stratégie des champions nationaux à la française (chapitre 1), mais également de l'internationalisation productive très prononcée des champions nationaux français durant la période post-champions nationaux (chapitre 2). C'est suite à ce rattrapage que les élites modernisatrices et managériales françaises se divisent en deux pôles (chapitre 3). Ainsi, les grandes firmes françaises paraissent constituer le contingent national parmi les champions européens qui est le plus fortement traversé par la contradiction fonctionnelle. Le legs de la période des champions nationaux reste structurant pour le pôle libéral-colbertiste, que ce soit sur le plan de la propriété étatique du capital des grandes firmes industrielles françaises et du protectionnisme capitaliste plus généralement (chapitre 6) ou de l'appui recherché auprès des politiques publiques en matière de promotion de l'industrie nationale et européenne (chapitre 4).

## 2. Quelques réflexions sur le prolongement durant les années de crise économique et financière des tendances analysées dans la thèse

L'éclatement de la crise financière puis économique en 2008/9 accentue sans doute le mouvement de balancier vers le pôle transnational industrialiste – ce qui est également vrai sur le plan national en France – en même temps qu'elle se traduit par une nouvelle impulsion intégratrice qui d'ores et déjà produit des résultats concrets et importants en matière de centralisation des politiques publiques à l'échelle communautaire. D'abord, la crise délégitime les recettes portées par le pôle libéral-orthodoxe<sup>1261</sup> en même temps que son impact géographiquement différencié (bien plus important dans les capitalismes avancés que dans les capitalismes émergents) accentue les pressions concurrentielles émanant des pays émergents et par conséquent la demande de politiques publiques qui soutiennent les industries européennes. Ensuite, les conséquences financières de la crise secouent l'architecture financière et macroéconomique européenne avec encore plus de violence que ne l'avait fait la spéculation contre le SME en 1992/3, ce qui donne lieu à la séquence connue sous le nom de « crise de la zone euro », et

---

<sup>1261</sup> Il n'y a qu'à noter comment le journal *Financial Times* prend ouvertement position dès la fin 2008 contre le choix stratégique de la spécialisation économique britannique centrée sur la City et va jusqu'à plaider pour un effort de réindustrialisation. La Barbera, 2013, pp. 271-274. Le revirement opéré par l'éditorialiste économique en chef du journal, Martin Wolf, vedette du commentariat économique international, est particulièrement tranché.

suscite des réponses que l'on peut décrire comme un nouvel saut dans le sens de l'intégration – cette fois financière, à travers un niveau plus élevé de centralisation du contrôle prudentiel, et fiscale, à travers la création d'un fonds monétaire européen (le Mécanisme Européen de Stabilité), sorte de proto-trésor de la zone euro, et d'un renforcement des règles communautaires régissant la conduite des politiques budgétaires nationales qui accroît les pouvoirs d'interférence de la Commission (cf. le Traité sur la Stabilité, la Coordination et la Gouvernance).

Le renforcement des conceptions industrialistes transparaît peut-être le plus clairement lorsque l'on examine l'évolution sur le plan national en France, et ce notamment depuis l'élection présidentielle de 2012. Comme Jean-Louis Beffa le pressent très justement dans son ouvrage paru en janvier 2012, le scrutin présidentiel fournit l'occasion de tirer les conclusions de la crise économique pour le capitalisme français et de redéfinir une stratégie économique après l'installation du nouveau gouvernement. Dans son ouvrage et ses très nombreuses interventions publiques dans la presse écrite et télévisuelle, Beffa plaide pour ce qu'il appelle un « modèle commercial-industriel » dont l'archétype est l'Allemagne au détriment du « modèle libéral-financier » calqué sur la Grande Bretagne. L'ancien PDG de Saint-Gobain est très largement présenté comme l'un des visiteurs du soir les plus influents auprès non seulement du nouveau ministre de l'économie Arnaud Montebourg, mais également du président de la république François Hollande. De surcroît, le personnage n'est que le partisan le plus visible dans le débat public de cette orientation ; l'influence exercée sur le nouvel exécutif par d'autres personnages industrialistes importants mais également l'aveu de l'intéressé lui-même en témoignent<sup>1262</sup>. Ainsi, Louis Gallois est nommé Commissaire Général à l'Investissement en juin 2012 et remet un rapport très commenté en novembre de la même année, qui reprend à son compte nombre des recettes industrialistes traditionnelles<sup>1263</sup>. Anne Lauvergeon préside la Commission Innovation 2030 chargée au printemps 2013 de proposer quelques secteurs clés que doivent viser prioritairement les politiques publiques de soutien à l'industrie. Sur le plan des mesures, le gouvernement dévoile en septembre 2013 le plan « Nouvelle France Industrielle » qui prévoit de réitérer sous une forme différente la démarche de l'AII consistant à ce que l'État apporte un concours financier à des projets de R&D proposés et pilotés par des consortia menés par des grandes firmes françaises et européennes<sup>1264</sup>. La promotion lors du remaniement d'avril 2014 dans la hiérarchie gouvernementale du personnage le plus explicitement associé avec ce renouveau du colbertisme, Arnaud

---

<sup>1262</sup> Pietralunga et Gallois, 2013. Les journalistes parlent même de « revanche des colbertistes ».

<sup>1263</sup> Gallois, 2012. Le Commissariat en question est créé par le gouvernement précédent pour administrer les fonds récoltés par le grand emprunt. Le premier Commissaire, nommé en 2010, est René Ricol. Il est expert comptable et fondateur en 1987 d'une société spécialisée dans l'expertise financière et la gestion du risque financier, ce qui le rapproche du pôle libéral-orthodoxe.

<sup>1264</sup> Cosnard et Pietralunga, 2013.

Montebourg, et ce sur la base, de surcroît, d'une redéfinition du périmètre des compétences de son ministère qui reproduit la dichotomie en vigueur en Allemagne entre ministère des finances et de l'économie, est une indication supplémentaire du poids augmenté dont jouissent les élites industrialistes suite à la crise économique de 2008/9. De même, l'élection de Pierre Gattaz – patron de PME industrielle ayant participé au groupe de travail emmené par Jean-Louis Beffa en 2005, à la tête du MEDEF en 2013, et ce avec le soutien de l'UIMM, appuie cette analyse aussi.

Sur le plan des politiques communautaires, les sommes prévues dans le budget communautaire de 2014/20 pour le programme cadre augmentent à nouveau, passant d'environ 53 milliards d'euros pour la période 2007/14 à 79 milliards<sup>1265</sup>, et ce alors que le budget de l'UE dans sa globalité diminue pour la première fois dans son histoire. De même, dans la deuxième Commission Barroso, nommée en 2009, les portefeuilles du marché intérieur et des affaires industrielles en reviennent à un français – Michel Barnier – et un italien – Antonio Tajani – respectivement. Les deux commissaires prennent des initiatives allant dans le sens souhaité par les grandes firmes industrielles. Le premier est la force motrice derrière une initiative de la Commission dévoilée en mars 2012 visant à introduire le principe de la réciprocité dans le domaine des marchés publics, en permettant aux autorités publiques européennes d'éliminer des appels d'offres pour des contrats publics des firmes provenant des pays qui n'accordent pas le même traitement aux firmes européennes<sup>1266</sup>. Le second supervise une révision de la doctrine communautaire en matière de politique industrielle dévoilée en octobre 2012 qui introduit à nouveau la possibilité d'interventions sectorielles dans des domaines jugés prioritaires par les pouvoirs publics<sup>1267</sup>. Enfin, malgré les protestations publiques du commissaire chargé de la politique de la concurrence, Joaquin Almunia, contre les critiques adressées à la DGIV par le rapport Beffa/Cromme, celle-ci recule face à la campagne organisée par les opérateurs de télécommunications, qui jouissent même du soutien public du gouvernement allemand, et autorise l'opération d'acquisition de l'opérateur allemand E-Plus par la filiale allemande du géant espagnol du secteur Telefonica. Le commissaire à la concurrence avait pourtant critiqué l'idée qu'il était nécessaire d'assouplir le cadre de la politique du contrôle des opérations de concentration dans le secteur des télécommunications pour permettre la consolidation du secteur préconisée par les dirigeants des grands opérateurs européens comme la mesure clé pour renforcer la

---

<sup>1265</sup> Même si l'augmentation est proportionnellement moins importante que celle intervenue entre le programme de la période 2002/6 et celui de la période 2007/13, elle n'en reste pas moins conséquente (de l'ordre de 30% en prix constants et de 40% en prix courants). Cf. [ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/press/fact\\_sheet\\_on\\_horizon2020\\_budget.pdf](http://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/press/fact_sheet_on_horizon2020_budget.pdf) (consulté le 15 juillet 2014).

<sup>1266</sup> [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-12-268\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-268_en.htm?locale=en) (consulté le 15 juillet 2014).

<sup>1267</sup> Fleming, 2012.



compétitivité des firmes européennes face à leurs concurrentes américaines et chinoises<sup>1268</sup>.

Le renforcement des positions industrialistes se vérifie également dans le domaine de la réglementation des marchés pour le « corporate control ». L'accumulation par les pays émergents d'excédents commerciaux et de réserves monétaires durant les années deux mille, en raison du système de « Bretton Woods II » décrit dans le chapitre 7, donne lieu à la mise en place de fonds d'investissement souverains dotés de plusieurs dizaines de milliards d'euros qui cherchent à acquérir des actifs industriels aux États-Unis et en Europe. Cette situation conduit durant l'été 2007 à un débat public en Europe sur l'opportunité de surveiller et de contrôler de plus près les investissements réalisés par ces fonds (notamment les fonds chinois et russe) en Europe et de prendre, le cas échéant, des dispositions de protectionnisme capitalistique<sup>1269</sup>, à l'instar de celles prévues par le décret de Villepin de 2005 en France. Le gouvernement allemand, en particulier, conseillé par Gerhard Cromme à ce sujet, prend l'initiative dans ce débat. Dans la foulée, le commissaire irlandais au marché intérieur, Charlie McGreevy, abandonne le projet de remettre sur la table le principe de proportionnalité, ce qui déçoit les milieux financiers de la City<sup>1270</sup>. En 2009, le gouvernement allemand adopte une disposition législative autorisant le ministère fédéral de l'économie à interdire les opérations d'acquisition par des investisseurs extra-communautaires concernant 25% ou plus du capital d'une firme allemande dès lors qu'un risque à l'ordre public ou à la sécurité nationale peut être détecté<sup>1271</sup>. En France, c'est encore une fois le ministre de l'économie Arnaud Montebourg qui agit dans le sens prôné par les industrialistes. Lorsqu'en mai 2013, le ministre intervient pour faire capoter l'opération d'acquisition par la firme américaine Yahoo! de la filiale de France Télécom Dailymotion, il reçoit l'approbation de Jean-Louis Beffa en même temps que les critiques de la direction du Trésor<sup>1272</sup>. De même, à l'occasion de l'opération d'acquisition des actifs énergétiques d'Alstom en mai-juin 2014 par le géant américain General Electric, le ministre intervient pour permettre à l'État d'influencer le cours des choses. A cette occasion, il actualise le décret de Villepin de 2005, dont il étend le champ d'application à cinq nouveaux secteurs (approvisionnement énergétique, réseaux et services de transport, approvisionnement en eau, communications électroniques et santé publique)<sup>1273</sup>. Sa gestion du dossier est plébiscitée par des représentants industrialistes<sup>1274</sup>.

---

<sup>1268</sup> Fontanella-Khan and Vasagar, 2014. J'ai déjà évoqué le cas de la consolidation des télécommunications dans l'encadré 1 du chapitre 4. La campagne européenne contre Google qui y a été également évoquée fait aussi partie de ce mouvement de balancier vers les positions industrialistes.

<sup>1269</sup> Dougherty, 2007.

<sup>1270</sup> Betts and Tucker, 2007.

<sup>1271</sup> Lambert et Armand Martin, 2014, pp. 15-16.

<sup>1272</sup> <http://videos.lesechos.fr/news/invite-des-echos/jean-louis-beffa-saint-gobain-arnaud-montebourg-a-eu-raison-d-intervenir-dans-l-affaire-dailymotion-2348126164001.html> (consulté le 15 juillet 2014°).

<sup>1273</sup> Pietralunga et Revault d'Allonnes, 2014.

<sup>1274</sup> Pierre Blayau par exemple, président du conseil de surveillance d'Areva et ancien dirigeant de Saint-Gobain dans les



Le mouvement de balancier dans le sens du pôle industrialiste s'accompagne par une nouvelle impulsion intégratrice dans les domaines financier et macroéconomique. A ce jour, le mouvement le plus prononcé concerne le domaine du contrôle prudentiel. Dans la foulée de la crise financière et suite aux plans de recapitalisation des grandes banques dans chacun des États-membres de l'Union décidés par les gouvernements nationaux à l'automne 2008, la Commission décide de confier à Jacques de Larosière une mission devant aboutir à un rapport proposant des réformes du système de contrôle prudentiel. L'expérience des plans de recapitalisation indique les défaillances de la décentralisation de cette politique ; la réalité de l'intégration financière en Europe s'accommode mal des plans nationaux de recapitalisation bancaire (ce qui deviendra encore plus clair à partir de 2010). Le rapport de Larosière propose de réformer les comités européens réunissant les régulateurs nationaux et de renforcer leurs pouvoirs, avec comme objectif de réaliser une convergence des réglementations devant permettre à terme de transformer ces comités en des régulateurs uniques<sup>1275</sup>. La crise de la zone euro accélère encore plus le processus intégrateur dans le domaine de la régulation bancaire pour les États ayant adopté la monnaie unique. Le Conseil Européen décide en juin 2012 le principe d'une « union bancaire », ce qui en réalité est une opération de centralisation du contrôle prudentiel dans le domaine bancaire ainsi que des ressources fiscales devant servir le cas échéant à des opérations de recapitalisation de firmes bancaires en difficulté.

Ce nouvel élan intégrateur ravive par ailleurs le conflit entre Paris et la City analysé dans le chapitre 5. Les innovations préconisées par le rapport de Larosière, notamment dans le domaine des marchés de titres avec la création de l'Autorité Européenne des Marchés Financiers domiciliée qui plus est à Paris, ressemblent, vues de Londres, aux propositions formulées par le gouvernement français durant l'élaboration du PASF consistant à créer une SEC européenne basée à Paris. Le fait que le portefeuille des services financiers revienne au Commissaire français chargé du marché intérieur Michel Barnier à partir de 2009<sup>1276</sup> ou les déclarations en décembre 2012 du gouverneur de la Banque de France Christian Noyer, selon qui il serait nécessaire de rapatrier en zone euro une grande partie du volume de transactions libellées en euros ayant lieu à Londres<sup>1277</sup>, ravivent les craintes des milieux de la City d'une tentative de leur imposer une réglementation contraignante qui éliminerait leur avantage compétitif en

---

années quatre-vingt ; <http://videos.lesechos.fr/news/interviews/p-blau-areva-sur-alstom-le-gouvernement-agit-dans-l-interet-du-pays-3589860970001.html> (consulté le 15 juillet 2014).

<sup>1275</sup> De Larosière, 2009. Suite à la publication du rapport, les comités en question deviennent des autorités chargées d'harmoniser les réglementations dans les secteurs d'activité financière dont elles ont la charge. Ces nouvelles autorités sont l'Autorité Bancaire Européenne (basée à Londres), l'Autorité Européenne des Marchés Financiers (basée à Paris) et l'Autorité Européenne des Assurances et des Pensions Professionnelles (basée à Francfort).

<sup>1276</sup> Leparmentier, 2009. Le président Sarkozy déclare au journal *Le Monde* à l'occasion de cette nomination que « c'est la première fois depuis cinquante ans que la France a ce portefeuille [...] les Anglais sont les grands perdants de cette affaire ».

<sup>1277</sup> Noble and Barker, 2012.

tant que principale place financière européenne. Le *Financial Times* consacre un long article au conflit en novembre 2011, sous le titre « Barnier vs the Brits », en expliquant que « The UK battle with Europe's internal market commissioner is intensifying over fears that Brussels reforms will reshape a vital British industry – to the benefit of eurozone rivals »<sup>1278</sup>. A peine un mois plus tard, le premier ministre britannique David Cameron conditionne lors d'une réunion du Conseil Européen son assentiment au Pacte Budgétaire Européen<sup>1279</sup> à l'obtention de garanties préservant la position de la City en tant que principale place financière européenne en Europe. Le conflit est davantage accentué par l'« union bancaire » et la crainte britannique que la création d'un régulateur bancaire unique dans la zone euro ne mette structurellement en minorité les régulateurs britanniques au sein de l'Autorité Bancaire Européenne. Le conflit est toujours en cours, l'association de promotion de la City – TheCityUK – plaidant en mars 2014 pour une défense encore plus « musclée » du gouvernement britannique contre les tentatives d'harmonisation réglementaire par le haut émanant de Bruxelles et de Francfort<sup>1280</sup>.

Enfin, l'élan intégrateur touche également les politiques macroéconomiques. Ce domaine constitue, évidemment, le cœur de la crise de la zone euro, et il serait difficile de tenter de résumer ici en quelques phrases les évolutions qui le concernent. Je me contenterai donc d'indiquer à nouveau ce qui a déjà été pointé dans le chapitre 7. Les grandes firmes européennes ne remettent nullement en cause le projet de monnaie unique durant la crise de la zone euro ; au contraire, elles en tirent comme conclusion que la réponse appropriée à la crise est l'approfondissement de l'intégration. Une étude menée par le cabinet de conseil Grant Thornton UK auprès de quelques 310 dirigeants de grandes firmes européennes et rendue publique en mai 2014 indique que 93% d'entre eux souhaitent que la zone euro soit préservée. Seuls 11% s'opposent à l'idée d'un approfondissement de l'intégration, ce pourcentage atteignant sans surprise 57% en Grande Bretagne. Mais malgré ce consensus, les clivages nationaux persistent et ressemblent de très près aux clivages entre gouvernements nationaux à propos de la gestion de la crise de la zone euro ; ainsi alors que 78% des dirigeants italiens et 63% des français sont favorables à l'introduction d'euro-obligations (un titre de dette publique mutualisant la responsabilité fiscale des États-membres), seuls 22% des allemands sont du même avis<sup>1281</sup>. Ces résultats ressemblent de très près à ceux rapportés dans la partie 3.1 du chapitre 7 à propos des attitudes patronales à l'égard du projet de monnaie unique peu avant le traité de Maastricht.

De même, dans des communications publiques durant la crise de la zone euro, l'ERT mais aussi

---

<sup>1278</sup> Barker, 2011.

<sup>1279</sup> Officiellement le Traité sur la Stabilité, la Coordination et la Gouvernance (TSCG).

<sup>1280</sup> Jenkins and Jones, 2014.

<sup>1281</sup> Grant Thornton, 2014, pp. 8-9.

les confédérations patronales des quatre principaux États-membres de la zone, expriment leur soutien aux politiques définies par le Conseil Européen pour gérer la crise, que ce soit les politiques d'ajustement structurel dans les pays déficitaires, le durcissement des dispositions du pacte de stabilité ainsi que le renforcement des pouvoirs dont dispose la Commission pour contrôler leur mise en œuvre par les États-membres, les outils de soutien financier créés pendant la crise (le Mécanisme de Stabilité Financière par exemple) et même les propositions de création d'un budget de la zone euro devant permettre de faciliter les réformes structurelles dans les pays déficitaires<sup>1282</sup>.

## *Bibliographie*

Abdelal, Rawi 'Writing the rules of global finance : France, Europe, and capital liberalization', *Review of International Political Economy*, 13/1, 2006

---

<sup>1282</sup> Voir note 19 dans le chapitre 7 pour des références bibliographiques à des documents produits par des organisations patronales et l'ERT.

- Abdelal, Rawi *Capital Rules : The Construction of Global Finance*, Cambridge Massachusetts, Harvard University Press, 2007
- Abescat, Bruno et Corinne Lhaik 'Bébér, l'homme qui tire toutes les ficelles', *L'Express*, 26 Août 1999
- Aeschimann, Eric et Pascal Riché *La guerre de sept ans. Histoire secrète du franc fort 1989-1996*, Paris, Calmann-Lévy, 1996
- AFEP-CNPF 'Le conseil d'administration des sociétés cotées', Juillet 1995
- AFEP-MEDEF 'Rapport du comité sur le gouvernement d'entreprise, présidé par M. Marc Viénot', Juillet 1999
- AFEP-MEDEF 'Pour un meilleur gouvernement des entreprises cotées' Septembre 2002
- Agence des Participations de l'État 'L'État actionnaire', Rapport 2012
- Aglietta, Michel et Antoine Rebérioux *Les dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel, 2004
- Albert, Michel *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Seuil, 1991
- Amable, Bruno *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, 2003
- Andrews, David M. 'Capital mobility and monetary adjustment in Western Europe, 1973-1991', *Policy Sciences*, 27, 1994
- Arestis, Philip, Georgios Chortareas, Evangelia Desli and Theodore Pelagidis 'Trade flows revisited : further evidence on globalisation', *Cambridge Journal of Economics*, 36, 2012
- Arnold, Martin and Raphael Minder 'France reveals tools to fight hostile bids', *Financial Times*, 1 March 2006
- Arnold, Martin and George Parker 'France in plea for 'vigilance' over fall of dollar', *Financial Times*, 28 November 2006
- Artis, Mike and Frederick Nixon *The Economics of the European Union : Policy and Analysis*, Oxford, Oxford University Press, 2007
- Artus, Patrick 'When does the euro appreciate ?', *Natixis Flash Economics*, n° 382, 1 September 2009
- Asselain, Jean-Charles *Histoire économique de la France du XVIII<sup>e</sup> siècle à nos jours. 2. De 1919 à la fin des années 1970*, Paris, Editions du Seuil, 1984
- Asselain, Jean-Charles 'Le tournant des années cinquante : Les prémices de la réouverture de l'économie française', in Collectif *L'économie française dans la compétition internationale au XX<sup>e</sup> siècle*, Paris, Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France, 2006
- Assimakopoulos, Dimitris, Rebecca Marschan-Piekkari and Stuart Macdonald 'ESPRIT : Europe's Response to US and Japanese Domination in Information Technology', in Richard Coopey (ed) *Information Technology Policy : An International History*, Oxford, Oxford University Press,

2004

Association for the Monetary Union of Europe *A Strategy for the Ecu*, London, 1990

Atkins, Ralph and George Parker 'Gallic gripes create strains in eurozone', *Financial Times*, 25 January 2007

Augar, Philip *The Death of Gentlemanly Capitalism*, London, Penguin, 2001

Autorité du Contrôle Prudentiel 'Les chiffres du marché français de la banque et de l'assurance', rapport 2012

Bacevich, Andrew *American Empire : The Realities and Consequences of U.S. Diplomacy*, Cambridge Massachusetts, Harvard University Press, 2002

Bairoch, Paul 'La France dans le contexte international : Politique commerciale et commerce extérieur 1890-1990', in Collectif *Le commerce extérieur français de Méline à nos jours*, Paris, Ministère de l'économie, 1993

Balanya, Belen, Ann Doherty, Olivier Hoedeman, Adam Ma'anit, Erik Wesselius *Europe Inc.: Regional and Global Restructuring and the Rise of Corporate Power*, London, Pluto Press, 2000

Baldwin, Richard E. 'Multilateralising Regionalism : Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade', *The World Economy*, 29(11), 2006

Balladur, Édouard 'The EMS – advance Or Face Retreat', *Financial Times*, 17 June 1987

Balleix-Banerjee, Corinne *La France et la banque centrale européenne*, Paris, Presses Universitaires de France, 1999

Bangemann, Martin *Les clés de la politique industrielle en Europe*, Paris, Éditions de l'Organisation, 1992

Bangemann high-level group 'Europe and the Global Information Society : Recommendations of the high-level group on the information society to the Corfu European Council', Bulletin of the European Union, supplement 2/94, 1994

Banque de France 'La détention du capital des entreprises françaises du CAC 40 par les non-résidents 1997-2002', *Bulletin de la Banque de France*, n° 124, avril 2004

Banque de France 'La détention par les non-résidents des actions des sociétés françaises du CAC 40 à fin 2012', *Bulletin de la Banque de France*, n° 193, 2013

Barber, Lionel 'The Threat from Without : The FT Interview', *Financial Times*, 29 October 1996

Barber, Tony 'Italian anger at GDF/Suez merger plans', *Financial Times*, 26 February 2006

Barber, Tony and Mure Dickie 'Sarkozy raises China currency concerns', *Financial Times*, 26 November 2007

- Barber, Tony and George Parker 'EU leaders issue rare euro rate warning', *Financial Times*, 15 March 2008
- Barca, Fabrizio and Marco Becht *The Control of Corporate Europe*, Oxford, Oxford University Press, 2001
- Barker, Alex 'Barnier vs the Brits', *Financial Times*, 9 November 2011
- Barré, Nicolas, Henri Gibier et Pascal Pogam 'Jean-Louis Beffa : Rien de peut remplacer l'industrie', *Les Échos*, 25 janvier 2012
- Barreau, Jocelyne (dir) *L'État entrepreneur : Nationalisations, gestion du secteur public concurrentiel, construction européenne (1982-1993)*, Paris, L'Harmattan, 1990
- Bartle, Ian *Globalisation and EU Policymaking : the neo-liberal transformation of telecommunications and electricity*, Manchester, Manchester University Press, 2005
- Bastasin, Carlo *Saving Europe : How National Politics Nearly Destroyed the Euro*, Washington, Brookings Institution, 2012
- Bauchard, Philippe *La guerre des deux roses : Du rêve à la réalité 1981-1985*, Paris, Grasset, 1986
- Bauer, Michel 'The Politics of State-Directed Privatisation: The Case of France, 1986-88', *West European Politics*, vol 11, n° 4, 1988
- Bauer, Michel et Bénédicte Bertin-Mouroit *Les 200 : comment devient-on un grand patron ?*, Paris, Seuil, 1987
- Bauer, Michel et Bénédicte Bertin-Mouroit *Vers un modèle européen des dirigeants ? Ou Trois modèles contrastés de production de l'autorité légitime au sommet des grandes firmes européennes ?*, Paris, Boyde, 1996
- Bauer, Michel et Bénédicte Bertin-Mouroit *L'ENA : Est-elle une business school ?*, Paris, L'Harmattan, 1997
- Becht, Marco and Ailsa Röell 'Blockholdings in Europe : An international comparison', *European Economic Review*, vol. 43, 1999
- Beffa, Jean-Louis *Pour une nouvelle politique industrielle*, Paris, La Documentation française, 2005
- Beffa, Jean-Louis *La France doit choisir*, Paris, Seuil, 2012
- Beffa, Jean-Louis, Robert Boyer et Jean-Philippe Touffut 'Les relations salariales en France État, entreprises, marchés financiers', *Notes de la Fondation Saint-Simon*, n° 107, 1999
- Beffa, Jean-Louis et Gerhard Cromme 'Groupe de travail franco-allemand : Compétitivité et croissance en Europe', mai 2013
- Beffa, Jean-Louis, Leah Langenlach and Jean-Philippe Touffut 'Ramifications of the European

- Commission's Directive on Takeover Bids', *Centre Cournot pour la recherche en économie*, Prisme n°1, 2003
- Beltran, Alain 'Corps des mines et industrie depuis 1950', présentation au séminaire du Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France, 10 février 2004
- Benyahia-Kouider, Odile 'Le fils du roi Bébéar', *Libération*, 13 mars 2000
- Berglöf, Erik and Mike Burkart 'European Takeover Regulation', *Economic Policy*, 18/1, 2003
- Bergsten, C. Fred 'Competitive Liberalization and Global Free Trade : A Vision for the Early 21<sup>st</sup> Century', *Peterson Institute of International Economics Working Papers*, 1996
- Bergsten, C. Fred 'The Dollar and the Euro', *Foreign Affairs*, 76/4, 1997
- Betts, Paul 'Paris's Japan alternative', *Financial Times*, 5 October 2004
- Betts, Paul 'European Central Bank turns a blind eye to sniping', *Financial Times*, 5 July 2007
- Betts, Paul 'Bébéar is going by the book he wrote', *Financial Times*, 29 February 2008
- Betts, Paul and Sundeep Tucker 'One share, one mess', *Financial Times*, 5 October 2007
- Bibow, Jörg 'On the Franco-German Euro Contradiction and Ultimate Euro Battleground', Levy Economics Institute of Bard College, *Working Paper n° 762*, April 2013
- Bieling, Hans-Jürgen 'Social Forces in the Making of the New European Economy : The Case of Financial Market Integration', *New Political Economy*, 8/2, 2003
- Bijlsma, Michiel and Jasper Lukkezen 'Target2 of the ECB vs. Interdistrict Settlement Account of the Federal Reserve', *Bruegel blog post*, 6 March 2012
- Birnbaum, Pierre (dir) *Les élites socialistes au pouvoir : 1981-1985*, Paris, Presses Universitaires de France, 1985
- Biseau, Grégoire 'La tête du corps des mines, un rêve de PDG', *Libération*, 4 novembre 2002
- Biseau, Grégoire, Corinne Bensimon et Cédric Mathiot 'L'État refuse de voir Pepsi avaler Danone', *Libération*, 21 juillet 2005
- Bosen, Rolf 'EU lobbyists wield their influence in Brussels', *Deutsche Welle*, 18 February 2013
- Bossuat, Gérard *Faire l'Europe sans défaire la France : 60 ans de politique d'unité européenne des gouvernements et des présidents de la République française (1943-2003)*, Bruxelles, P.I.E. Peter-Lang, 2005
- Boubaker, Sabri et Florence Labégorre 'Le recours aux leviers de contrôle : le cas des sociétés cotées françaises', *Finance, Contrôle, Stratégie*, 11/3, 2008
- Bourbon, Jean-Claude, Laurent de Boissieu, Maryline Chaumont et Denis Sergent 'Les grands axes de l'intervention de Nicolas Sarkozy', *La Croix*, 14 décembre 2009



- Bourdieu, Pierre et Monique de Saint-Martin 'Le patronat', *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol. 20-21, mars/avril 1978
- Boursier.com* 'Atos intègre le Top 10 mondial des SSII !', 1 juillet 2011
- Boyer, Robert 'Les mots et les réalités', in Cordellier, Serge (dir) *La Mondialisation au-delà des mythes*, Paris, La Découverte, 1997
- Brafman, Nathalie 'L'Agence de l'innovation industrielle espère financer une douzaine de projets d'ici à la fin 2005', *Le Monde*, 31 août 2005
- Brafman Nathalie, Dominique Gallois et Frédéric Lemaître '«Le groupe n'est pas franco-américain mais mondial »', *Le Monde*, 4 avril 2006
- Braunschwig, David, Richard L. Garwin and Jeremy C. Marwell 'Space Diplomacy', *Foreign Affairs*, July/August 2003
- Brown, Philip 'The Politics of the EU Single Market for Investment Services : Negotiating the Investment Services and Capital Adequacy Directives', in Geoffrey R. D. Underhill (ed) *The New World Order in International Finance*, London, MacMillan, 1997
- Bryant, Chris and Alex Barker 'Germany issues break-up warning to Google', *Financial Times*, 16 May 2014
- Buch-Hansen, Hubert and Angela Wigger *The Politics of European Competition Regulation*, London, Routledge, 2011
- Buck, Tobias 'Brussels urges of easing of rules on mergers', *Financial Times*, 5 January 2005
- Burnham, James *The Managerial Revolution*, New York, John Day Co., 1941
- Cahiers Industries, n°92, décembre 2003-janvier 2004
- Callaghan, Helen and Martin Höpner 'European Integration and the Clash of Capitalisms : Political Cleavages over Takeover Liberalization', *Comparative European Politics*, n° 3, 2005
- Calleo, David P. *The German Problem Reconsidered : Germany and the World Order, 1870 to the Present*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978
- Capron, Michel (dir) *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, Paris, La Découverte, 2005
- Carayon, Bernard *Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale*, Paris, La Documentation française, 2003
- Caron, François 'La politique industrielle et le Marché commun', in Association Georges Pompidou *Georges Pompidou et l'Europe*, Bruxelles, Complexe, 1995
- Carroll, William K. *The Making of a Transnational Capitalist Class : Corporate Power in the 21<sup>st</sup>*

- Century*, London, Zed Books, 2010
- Carroll, William K. and Meindert Fennema 'Is There a Transnational Business Community ?', *International Sociology*, 17/3, 2002
- Carroll, William K., Meindert Fennema and Eelke Heemskerk M. 'Constituting Corporate Europe : A Study of Elite Social Organization', *Antipode*, 42/4, 2010
- Casey, Jean-Pierre and Karel Lannoo *Europe's Hidden Capital Markets : Evolution, Architecture and Regulation of the European Bond Market*, Brussels, Centre for European Policy Studies, 2005
- Cassely, Jean-Laurent 'Énergie, ferroviaire, télécoms, ciment, solaire... La France voit des Airbus partout', *Slate*, 29 avril 2014
- Cassiers, Isabelle 'Le contexte économique : De l'âge d'or à la longue crise', in Eric Bussière, Michel Dumoulin et Sylvain Schirmann (dir) *Milieus économiques et intégration européenne au XXe siècle : La crise des années 1970 : De la conférence de la Haye à la veille de la relance des années 1980*, Bruxelles, P.I.E.-Peter Lang, 2006
- Cassis, Youssef *Big Business : The European Experience in the Twentieth Century*, Oxford, Oxford University Press, 1997
- Cassis, Youssef *Les capitales du capital : Histoire des places financières internationales 1780-2005*, Genève, Éditions Slatkine, 2006
- Cercle de l'Industrie 'Pas de crise de l'Euro, mais une crise de la dette', Position franco-allemande sur l'Euro, 20 juin 2011
- Cerny, Philip G. 'The 'Little Big Bang' in Paris : financial market deregulation in a *dirigiste* system', *European Journal of Political Research*, vol. 17, 1989
- Chandler, Alfred D. Jr. *The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge Massachusetts, Harvard University Press, 1977
- Chandler, Alfred D. Jr. *Scale and Scope : The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge Massachusetts, Harvard University Press, 1990
- Chandler, Alfred D. Jr. *Inventing the Electronic Century : The Epic Story of the Consumer Electronics and Computer Industries*, New York, The Free Press, 2001
- Chandler, Alfred D. Jr. *Shaping the Industrial Century : The Remarkable Story of the Evolution of the Modern Chemical and Pharmaceutical Industries*, Cambridge Massachusetts, Harvard University Press, 2005
- Chandler, Alfred D. Jr., Federico Amatori and Takashi Hikino 'Historical and comparative contours of big business', in Alfred D. Chandler Jr., Franco Amatori and Takashi Hikino (eds) *Big business*

- and the wealth of nations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997
- Chandler, Alfred D. Jr. and Takashi Hikino 'The large industrial enterprise and the dynamics of modern economic growth', in Alfred D. Chandler Jr., Franco Amatori and Takashi Hikino (eds) *Big business and the wealth of nations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997
- Chase, Kerry *Trading Blocs : States, Firms, and Regions in the World Economy*, Ann Arbor, Michigan University Press, 2005
- Chinn, Menzie and Jeffrey A. Frankel 'Will the euro eventually surpass the dollar as leading international reserve currency ?', *NBER Working Paper 11510*, July 2005
- Choppin-Ansidei, Julie 'Géographie des activités financières internationales : éclairages théoriques et tendances récentes', *Revue d'économie financière*, 57/2, 2000
- Chortareas, Georgios E. and Theodore Pelagidis 'Trade Flows : a facet of regionalism or globalisation ?', *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, pp 253-271, 2004
- Chrisafis, Angélique 'Chirac unveils his grand plan to restore French pride', *The Guardian*, 26 April 2006
- Cioffi, John 'Restructuring 'Germany Inc.': The Politics of Company and Takeover Law Reform in Germany and the European Union', *Law and Policy*, vol. 24/4, 2002
- Clift, Ben 'The Second Time as Farce ? The EU Takeover Directive, the Clash of Capitalisms and the Hamstrung Harmonization of European (and French) Corporate Governance', *Journal of Common Market Studies*, vol. 47/1, 2009
- CNUCED *World Investment Report 2003 : FDI Policies for Development : National and International Perspectives*, 2003
- Coen, David 'The evolution of the large firm as a political actor in the European Union', *Journal of European Public Policy*, 4/1, 1997
- Coen, David 'The European Business Interest and the Nation State : Large-Firm Lobbying in the European Union and Member States', *Journal of Public Policy*, 18/1, 1998
- Coe-Rexecode *Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne*, Paris, 2011
- Cohen, Benjamin J. 'Enlargement and the international role of the euro', *Review of International Political Economy*, 14/5, 2007
- Cohen, Benjamin J. *International Political Economy : An Intellectual History*, Princeton, Princeton University Press, 2008
- Cohen, Benjamin J. 'Currency and State Power', paper delivered at the *Back to Basics : Power in the*

*Contemporary World* conference, Princeton University, 1-2 October 2010

Cohen, Élie *L'État brancardier : Politiques du déclin industriel (1974-1984)*, Paris, Calmann-Lévy, 1989

Cohen, Élie *Le Colbertisme High-Tech : Économie des Télécom et du Grand Projet*, Paris, Hachette, 1992

Cohen, Élie 'France : National Champions in Search of a Mission', in Jack Hayward (ed) *Industrial Enterprise and European Integration : From National to International Champions in Western Europe*, Oxford, Oxford University Press, 1995

Cohen, Élie *La Tentation Hexagonale : La souveraineté à l'épreuve de la mondialisation*, Paris, Fayard, 1996

Cohen, Élie 'De la CGE à Alstom : une histoire bien française', *Sociétal*, n° 43, 2004

Cohen, Élie 'Industrial Policies in France : The Old and the New', *Journal of Industrial Competition and Trade*, 2007

Cohen, Élie et Michel Bauer *Les grandes manœuvres industrielles*, Paris, Belfond, 1985

Cohen, Élie et Jean-Hervé Lorenzi *Politiques industrielles pour l'Europe*, Paris, La Documentation française, 2000

Cohen, Norma 'Bourses bite back at London', *Financial Times*, 6 Novembre 1995

Cohen, Stephen S. *Modern Capitalist Planning : The French Model*, Cambridge Massachusetts, Harvard University Press, 1969

Coleman, William D. 'The French State, *Dirigisme*, and the Changing Global Financial Environment', in Geoffrey R. D. Underhill (ed) *The New World Order in International Finance*, London, MacMillan, 1997

Coleman, William D. 'Governing French banking : regulatory reform and the Crédit Lyonnais fiasco', in Mark Bovens, Paul 't Hart and B. Guy Peters (eds) *Success and failure in public governance : A comparative analysis*, Cheltenham, Edward Elgar, 2001

Collignon, Stefan and Daniela Schwarzer *Private Sector Involvement in the Euro : The Power of ideas*, London, Routledge, 2003

Collombat, Benoît et David Servenay (avec Frédéric Charpier, Martine Orange et Erwan Seznec) *Histoire secrète du patronat : De 1945 à nos jours*, Paris, La Découverte, 2009

Comet, Catherine et Jean Finez 'Le cœur de l'élite patronale', *Sociologies Pratiques*, n° 21, 2010

Commissariat Général du Plan, Groupe de Long Terme « Stratégie Européenne de la France » *Quelle stratégie européenne pour la France dans les années 80 ?*, Paris, La Documentation française,

avril 1983

Commissariat Général du Plan *Mondialisation et recomposition du capital des entreprises européennes*, Paris, La Documentation française, 2004

Commission des Communautés Européennes *La politique industrielle de la Communauté. Mémoire de la Commission au Conseil*, Bruxelles, 1970a

Commission of the European Communities *Report to the Council and the Commission on the realisation by stages of ECONOMIC AND MONETARY UNION in the Community* « *Werner Report* », Bruxelles, 1970b

Commission of the European Communities 'The European Electronics and Information Technology Industry : State of Play, Issues at Stake and Proposals for Action' SEC (91) 565 final, 3 April 1991a

Commission of the European Communities 'Industrial Policy in an Open and Competitive Environment : Guidelines for a Community Approach', COM(90) 556 final, Brussels, 16 November 1991b

Commission of the European Communities 'Research after Maastricht : an assessment, a strategy' SEC (92) 682 final, Brussels, 9 April 1992

Commission of the European Communities 'Growth, Competitiveness, Employment : The Challenges and Ways forward into the 21<sup>st</sup> Century', White Paper, COM (93) 700, 5 December 1993

Commission of the European Communities 'An Industrial Competitiveness Policy for the European Union', COM (94) 319 final, Brussels, 14 September 1994

Commission of the European Communities 'Towards a European Research Area. Science, Technology and Innovation. Key Figures 2000', 2000

Commission of the European Communities 'Communication on the proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on takeover bids', 2 October 2002a

Commission des Communautés Européennes 'La politique industrielle dans une Europe élargie', COM(2002) 714 final, 11 décembre 2002b

Commission des Communautés Européennes 'Accompagner les mutations structurelles : Une politique industrielle pour l'Europe élargie', COM (2004) 274 final, 20 avril 2004a

Commission of the European Communities 'Towards a European Research Area. Science, Technology and Innovation. Key Figures 2003-4', 2004b

Commission des Communautés Européennes, 'Les plateformes technologiques européennes', 2005a

Commission of the European Communities 'Report on European Technology Platforms and Joint Technology Initiatives: Fostering Public-Private R&D Partnerships to Boost Europe's Industrial

- Competitiveness', SEC (2005) 800, 10 June 2005
- Commission of the European Communities 'Commission Staff Working Document : European Financial Integration Report 2007', Brussels, SEC(2007) 1696, 2007
- Connolly, Bernard *The Rotten Heart of Europe : The Dirty War for Europe's Money*, Londres, Faber and Faber, 1995
- Conseil Européen 'Lisbonne, 23 et 24 mars 2000 : Conclusions de la présidence', 2000
- Conseil Européen 'Bruxelles, 22 et 23 mars 2005 : Conclusions de la présidence', 2005
- Coriat, Benjamin 'L'installation de la finance en France : Genèse, formes spécifiques et impacts sur l'industrie', *Revue de la régulation*, n° 3/4, 2008
- Coriat, Benjamin et Christopher Lantenois 'Investisseurs institutionnels non-résidents, corporate governance et stratégies d'entreprise : évaluation et analyse à partir d'un panel de firmes françaises et allemandes (1999-2007)', *Revue d'économie industrielle*, n° 134, 2011
- Coopey, Richard (ed) *Information Technology Policy : An International History*, Oxford, Oxford UP, 2004
- Corporate Europe Observatory 'EU Research Funding : For Whose Benefit ?', December 2011
- Cosnard, Denis et Cédric Pietralunga 'François Hollande réinvente le colbertisme', *Le Monde*, 12 septembre 2013
- Cox, Andrew and Glyn Watson 'The European Community and the Restructuring of Europe's National Champions', in Jack Hayward (ed) *Industrial Enterprise and European Integration : From National to International Champions in Western Europe*, Oxford, Oxford University Press, 1995
- Cromme, Gerhard 'Il n'y a pas d'alternative au couple franco-allemand', *Slate.fr*, 2 juin 2010
- Crooks, Ed and Peter Norman 'France forced to scale back European super-regulator', *Financial Times*, 12 July 2000
- Culpepper, Pepper 'Institutional Change in Contemporary Capitalism: Coordinated Financial Systems since 1990', *World Politics*, vol. 57, n° 2, 2005
- Culpepper, Pepper *Quiet Politics and Business Power: Corporate Governance in Europe and Japan*, Cambridge, Cambridge University Press, 2010
- Dai, Xiudian, Alan Cawson and Peter Holmes 'The Rise and Fall of High Definition Television : The Impact of European Technology Policy', *Journal of Common Market Studies*, vol. 34, n° 2, 1996
- Daumas, Jean-Claude *Dictionnaire Historique des patrons français*, Paris, Flammarion, 2010
- Davies, Gavyn 'Why world trade growth has lost its mojo', *Financial Times blogs*, 29 September 2013
- Dawkins, William, Andrew Gowers and Ian Davidson 'Monday Interview – Advocate of evolving



- intervention', *Financial Times*, 8 June 1992
- Deblock, Christian 'Nouveau régionalisme ou régionalisme à l'américaine ? Le cas de l'investissement', *Cahiers de Recherche – CEIM*, 2005
- Deblock, Christian 'Le déclin irréversible de la réciprocité et du multilatéralisme', Notes de synthèse du Centre d'Études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM), université de Montréal, 2009
- Deblock, Christian et Gérald Cadet 'La Politique commerciale des États-Unis et les nouvelles dynamiques régionales', in Deblock, Christian et Sylvain F. Turcotte *Suivre les États-Unis ou prendre une autre voie ? Diplomatie commerciale et dynamiques régionales au temps de la mondialisation*, Bruxelles, Bruylant, 2003, pp 25 – 80
- De Boissieu, Christian and Jean Pisani-Ferry 'The Political Economy of French Economic Policy and the Transition to EMU', *CEPII document de travail*, N° 09/1995
- De Bresson, Arnaud 'La place financière de Paris dans le marché financier européen intégré', *Revue d'économie financière*, 57/2, 2000
- De Bresson, Arnaud 'Europe et mondialisation : la place financière de Paris relève le défi' *Revue d'économie financière*, Hors-série '20 ans de *Revue d'économie financière*', 2009
- De Bresson, Henri Paris et Berlin se concerteront pour l'émergence de « champions industriels » européens', *Le Monde*, 15 mai 2004
- De Caumont, Anne *Un prince des affaires*, Paris, Grasset, 1996
- Deeg, Richard *Finance Capitalism Unveiled : Banks and the German Political Economy*, Ann Arbor, Michigan University Press, 1998
- Deeg, Richard and Gregory Jackson 'The State of the Art : Towards a more dynamic theory of capitalist variety', *Socio-Economic Review*, 5(1), 2007
- Defraigne, Jean-Christophe *De l'intégration nationale à l'intégration continentale : Analyse de la dynamique d'intégration supranationale européenne des origines à nos jours*, Paris, L'Harmattan, 2004
- Defraigne, Jean-Christophe 'La transition des années 1970 en termes de politique industrielle : Vers l'abandon de la stratégie des champions nationaux', in Eric Bussière, Michel Dumoulin et Sylvain Schirmann (dir) *Milieus économiques et intégration européenne au XXe siècle : La crise des années 1970 : De la conférence de la Haye à la veille de la relance des années 1980*, Bruxelles, P.I.E.-Peter Lang, 2006
- Defraigne, Jean-Christophe 'From national champions to European champions ? The US competition and the evolution of industrial policy in Europe from the Treaty of Rome to the Lisbon



- Strategy', in Jean-Christophe Defraigne et Virginie de Moriamé (dir) *Quelles politiques industrielle et sociale pour l'Europe du XXIème siècle ?*, Bruxelles, Academia Bruylant, 2008
- Defraigne, Jean-Christophe 'The Relevance of Europe's Supranational Experience for other Regional Integration Processes : a Geopolitical and Economic Comparative Analysis from a Long-term Perspective', in Christian Franck, Jean-Christophe Defraigne et Virginie de Moriamé (dir) *L'Union européenne et la montée du régionalisme : exemplarité et partenariats*, Bruxelles, Academia Bruylant, 2009
- Dehove, Mario et Bruno Thérêt 'L'Union Européenne comme innovation institutionnelle', *Recherches & Régulation Working Papers*, série I 2000-1, 2000
- De Kerdrel, Yves 'Pechiney, victime de la loi des privatisées', *Les Échos*, 15 septembre 2003
- Delacroix, Guillaume *Enquête sur le patronat : Dans les coulisses du scandale MEDEF/UIMM*, Paris, Plon, 2009
- De Larosière, Jacques *Report of the High-Level Group on Financial Supervision in the EU*, 2009
- Denord, François *Néolibéralisme version française : histoire d'une idéologie politique*, Paris, Démopolis, 2007
- Dertouzos, Michael L., Richard K. Lester and Robert M. Solow *Made in America : Regaining the Productive Edge*, Boston, MIT Press, 1989
- Dicken, Peter *Global Shift : Mapping the Changing Contours of the World Economy*, London, Sage, 2011
- Dinan, Desmond 'Building Europe : The European Community and the Bonn-Paris-Washington Relationship, 1958-1963', in Helga Haftendoorn, Georges-Henri Soutou, Stephen F. Szabo and Samuel F. Wells Jr. *The Strategic Triangle : France, Germany and the United States in the Shaping of the New Europe*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 2006
- Djelic, Marie-Laure *Exporting the American Model : The Postwar Transformation of European Business*, Oxford, Oxford University Press, 1998
- Djelic, Marie-Laure et Paul Lagneau-Ymonet 'From Playground of the French Bourgeoisie to Subsidiary of a Global Operator: Exploring the Striking Mutation of the Paris Stock Exchange', working paper non-publié et non-daté
- Dombey, Daniel and Martin Arnold 'Paris and Brussels settle Alstom differences', *Financial Times*, 25 May 2004
- Dombey, Daniel and Sarah Laitner 'Barroso weighs Commission posts', *Financial Times*, 5 August 2004

- Dormois, Jean-Pierre 'France : The Idiosyncrasies of Volontarisme', in James-Foreman Peck and Giovanni Federico (eds) *European Industrial Policy : The Twentieth-Century Experience*, New York, Oxford University Press, 1999
- Dougherty, Carter 'Germany and France smooth waters', *New York Times*, 27 October 2004
- Dougherty, Carter 'Europe looks at controls on state-owned investors', *New York Times*, 13 July 2007
- Ducourtieux, Cécile 'OPA : La France modifie les règles du jeu', *Le Monde*, 22 septembre 2005
- Ducourtieux, Cécile 'Bercy s'apprête à aider les entreprises à lutter contre les OPA hostiles', *Le Monde*, 17 février 2006
- Dudouet, François-Xavier et Eric Grémont 'L'OPA de Mittal Steel sur Arcelor', *Les Analyses de l'OpesC*, n° 5, février 2006
- Dudouet, François-Xavier et Eric Grémont 'Les grands patrons et l'État en France. 1981-2007', *Sociétés Contemporaines*, n° 68, 2007
- Dudouet, François-Xavier et Eric Grémont *Les grands patrons en France : Du capitalisme d'État à la financiarisation*, Paris, Lignes de Repères, 2010
- Dudouet, François-Xavier, Eric Grémont et Audrey Pageaut 'Les « grands patrons » en Europe : Quelques pistes de réflexion pour l'analyse du champ des élites économiques européennes', in Didier Georgakakis (dir) *Le champ de l'Eurocratie*, Paris, Économica, 2012
- Dudouet, François-Xavier et Hervé Joly 'Les dirigeants français du CAC40 : Entre élitisme scolaire et passage par l'État', *Sociologies Pratiques*, n° 21, 2010
- Duménil, Gérard and Dominique Lévy *Capital Resurgent : Roots of the Neoliberal Revolution*, Cambridge Massachusetts, Harvard University Press, 2004
- Dunning, John H. 'Globalizing Europe : the overall picture', in Thomas L. Brewer, Paul A. Brenton and Gavin Boyd (eds) *Globalizing Europe : Deepening Integration, Alliance Capitalism and Structural Statecraft*, Cheltenham, Edward Elgar, 2002, pp 43 -61
- Dunning, John H. and Sarianna M. Lundan *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Cheltenham, Edward Elgar, 2008
- Dür, Andreas 'EU Trade Policy as Protection for Exporters : The Agreements with Mexico and Chile', *Journal of Common Market Studies*, vol. 45:4, 2007
- Dür, Andreas *Protection for Exporters : Power and Discrimination in Transatlantic Trade Relations, 1930-2010*, Ithaca, Cornell University Press, 2010
- Dustmann, Christian, Bernd Fitzenberger, Uta Schönberg and Alexandra Spitz-Oener 'From sick man of Europe to economic superstar : Germany's resurgence and the lessons for Europe',

VoxEU.org, 3 February 2014

Dustmann, Christian, Bernd Fitzenberger, Uta Schönberg and Alexandra Spitz-Oener 'From Sick Man of Europe to Economic Superstar : Germany's Resurgent Economy', *Journal of Economic Perspectives*, 28/1, Winter 2014

Du Tertre, Renaud et Yann Guy 'Les traits stylisés des grandes entreprises cotées en France à l'ère du capitalisme financier', *La Revue de l'IRES*, n° 62, 2009

Eichengreen, Barry *Globalizing Capital : A History of the International Monetary System*, Princeton, Princeton University Press, 2008

Eichengreen, Barry and Donald J. Mathieson 'The Currency Composition of Foreign Exchange Reserves : Retrospect and Prospect', *IMF Working Paper/00/131*, July 2000

Eising, Rainer 'The access of business interests to EU institutions : towards élite pluralism ?', *Journal of European Public Policy*, 14/3, 2007

Elkins, Zachary, Andrew Guzman and Beth Simmons 'Competing for Capital : The Diffusion of Bilateral Investment Treaties, 1960-2000', *Latin American and Caribbean Law and Economics Association Annual Papers (University of California, Berkeley)*, paper 29, 2006

Ellinas, Antonis A. and Ezra Suleiman *The European Commission and Bureaucratic Autonomy*, Europe's Custodians, Cambridge, Cambridge University Press, 2012

Ernst and Young 'L'activité internationale des entreprises du CAC40', décembre 2012

ERT 'Beating the crisis. A charter for Europe's industrial future', 1993

ERT 'Proposals for reform of EU competition policy', 2000

ERT 'Will European Governments in Barcelona keep their Lisbon promises ?', Message from the European Round Table of Industrialists to the Barcelona European Council, February 2002

ERT *The European Challenge*, Message from the European Round Table of Industrialists to the Spring European Council, February 2003a

ERT 'European Commission Proposals for Reform of EU Merger Control (December 2002). ERT Response', 23 June 2003b

ERT 'Message from the European Round Table of Industrialists to the European Council 25-26 March 2004', 17 February 2004a

ERT 'Informal Competitiveness Council : Excellence of Enterprises', Speech by Gerhard Cromme, Maastricht, 2 July 2004b

ERT 'Future European Research Policy : The ERT View', 9 March 2005

ERT 'Euro crisis : European Industry leaders call for coordinated actions to reinforce EMU', Press

- release, 12 October 2011
- ERT 'U.S. and European Business Leaders Urge Stepped-Up Action on an Ambitious 'Transatlantic Trade and Investment Partnership' Agreement', Business Roundtable and ERT press release, 2 May 2014
- Esambert, Bernard *Pompidou, Capitaine d'industries*, Paris, Odile-Jacob, 1994
- European Central Bank 'Report on EU Banking Structure', November 2004
- European Central Bank 'The International Role of the Euro', 2010
- Fennema, Meindert *International Networks of Banks and Industry*, The Hague, Martinus Nijhoff Publishers, 1982
- Ferguson, Niall *The Pity of War*, London, Penguin Books, 1999
- Ferguson, Niall and Maurice Schularick 'The End of Chimerica', *International Finance*, 14/1, 2011
- Flamm, Kenneth 'Semiconductors', in Hufbauer, Gary Clyde (ed) *Europe 1992 : An American Perspective*, Washington, Brookings Institution, 1990
- Fleming, Jeremy 'Commission to push for industrial champions', *Euractiv*, 26 September 2012
- Fontaine, André 'Nomination du gouvernement Cresson 17 mai 1991 : Le retour de Saint-Simon', *Le Monde*, 12 juin 1991
- Fontaine, Gilles 'EADS : Chronique d'une guerre de l'ombre', *L'Expansion*, février 2005
- Fontanella-Khan, James and Jeevan Vasagar 'EU approves Telefonica's €8.6bn takeover of E-Plus in Germany', *Financial Times*, 2 July 2014
- Foreman-Peck, James and Giovanni Federico 'European Industrial Policy : An Overview', in James Foreman-Peck and Giovanni Federico (eds) *European Industrial Policy : The Twentieth Century Experience*, Oxford, Oxford University Press, 1999
- Foucart, Stéphane 'Nouvelle étape pour le futur moteur de recherche européen Quaero', *Le Monde*, 31 janvier 2006
- Fournier, Audrey 'Atos met la main sur Bull pour se renforcer dans le big data', *Le Monde*, 26 mai 2014
- Fradin, Christele 'Paris Europlace lance un programme pour renforcer la place parisienne', *Les Échos*, 23 mars 2001
- Frank, Robert 'Français et Allemands face aux enjeux institutionnels de l'union monétaire : du plan Werner à l'euro (1970-2000)', in Marie-Thérèse Bitsch *Le couple France-Allemagne et les institutions européennes*, Bruxelles, Bruylant, 2001
- Franko, Lawrence G. *The European Multinationals : A Renewed Challenge to American and British Big Business*, London, Harper and Row, 1976

- Fridenson, Patrick 'France : The relatively slow development of big business in the twentieth century', in Alfred D. Chandler Jr., Franco Amatori and Takashi Hikino (eds) *Big business and the wealth of nations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997
- Frieden, Jeffry A. 'Invested interests : the politics of national economic policies in a world of global finance', *International Organization*, 45/4, 1991
- Frieden, Jeffry A. 'The Impact of Goods and Capital Market Integration on European Monetary Politics', *Comparative Political Studies*, 29/2, 1996
- Frieden, Jeffry A. 'Real Sources of European Currency Policy : Sectoral Interests and European Monetary Integration', *International Organization*, 56/4, 2002
- Friedman, Thomas *The World is Flat : A Brief History of the Twenty-First Century*, New York, Farrar, Staus and Giroux, 2007
- Gallois, Louis 'Pour une nouvelle ambition industrielle', *Commentaire*, n° 130, 2010
- Gallois, Louis 'Pacte pour la compétitivité de l'industrie française', Rapport au premier ministre 5 novembre 2012
- Gandillot, Thierry et Thomas Kamm *Mille jours pour préparer l'Europe : Vingt patrons vous donnent les clés de 1993*, Paris, JC Lattès, 1990
- Gandois, Jean (dir) *France : Le choix de la performance globale*, rapport de la commission « compétitivité française » pour la préparation du XIème plan, 1992
- Garrigues, Jean *Les patrons et la politique : De Schneider à Seillière*, Paris, Perrin, 2002
- Georgiou, Christakis 'L'Europe et ses crises : A propos de Bastiaan van Apeldoorn, Jan Drahoukoupil and Laura Horn (eds) *Contradictions and Limits of Neoliberal European Governance*', *Contretemps web*, 2010
- Gereffi, Gary, Miguel E. Korzeniewicz, and Robert P. Korzeniewicz 'Introduction: Global Commodity Chains', in Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz (eds) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Connecticut, Greenwood Press, 1994
- Geroski, Paul A. and Alexis Jacquemin 'Industrial change, barriers to mobility, and European industrial policy', *Economic Policy*, vol. 1, n°1, 1985
- Geuens, Geoffrey *La Finance Imaginaire : Anatomie du capitalisme : des « marchés financiers » à l'oligarchie*, Bruxelles, Éditions Aden, 2011
- Giles, Chris 'Adjustment or affliction ?', *Financial Times*, 11 December 2007
- Gill, Stephen *American Hegemony and the Trilateral Commission*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991

- Gillingham, John *European Integration 1950-2003 : Superstate or New Market Economy ?*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003
- Gilpin, Robert *U.S. Power and the Multinational Corporation : The Political Economy of Foreign Direct Investment*, New York, Basic Books, 1975
- Goodman, John B. *Monetary Sovereignty : The Politics of Central Banking in Western Europe*, Ithaca, Cornell University Press, 1992
- Goodman, John B. and Louis W. Pauly 'The Obsolescence of Capital Controls ? Economic Management in an Age of Global Markets', *World Politics* 46, October 1993
- Gordon, Sarah 'Airbus – the European model', *Financial Times*, 23 May 2014
- Gowan, Peter *The Global Gamble : Washington's Faustian Bid for World Dominance*, London, Verso, 1999
- Goyer, Michel 'La transformation du gouvernement d'entreprise', in Bruno Palier, Peter Hall et Pepper Culpepper *La France en mutation 1980-2005*, Paris, Les Presses de Sciences Po, 2006
- Goyer, Michel 'Institutional Investors in French and German Corporate Governance : The Transformation of Corporate Governance and the Stability of Coordination', Harvard University Center for European Studies, Program for the Study of Germany and Europe Working Paper Series 07.2, 2007
- Goyer, Michel and Bob Hancké 'Labour in French Corporate Governance : The Missing Link', in Howard Gospel and Andrew Pendelton (eds) *Corporate Governance and Labour Management : An International Comparison*, New York, Oxford University Press, 2005
- Granou, André *La bourgeoisie financière au pouvoir*, Paris, Maspero, 1977
- Grant Thornton 'The Future of Europe', Grant Thornton International Business Report 2014
- Grant, Wyn 'Britain : The Spectator State', in Jack Hayward (ed) *Industrial Enterprise and European Integration : From National to International Champions in Western Europe*, Oxford, Oxford University Press, 1995
- Green-Cowles, Maria 'Setting the Agenda for a New Europe : The ERT and EC 1992', *Journal of Common Market Studies*, 33/4, 1995
- Greenhouse, Steven 'European Monetary Union : Now Much More Than Talk', *New York Times*, 7 December 1991
- Grilli, Vittorio 'Financial Markets and 1992', *Brookings Papers on Economic Activity*, 2:1989
- Grossman, Emiliano and Patrick Leblond 'European Financial Integration : Finally, the Great Leap Forward ?', *Journal of Common Market Studies*, 49/2, 2011



- Guerrera, Francesco 'Brussels waters down share trading plans', *Financial Times*, 19 November 2002
- Haas, Ernst B. *The Uniting of Europe : Political, Social and Economic Forces 1950-1957*, Stanford, California, Stanford University Press, 1958
- Hall, Peter *Governing the Economy : The Politics of State Intervention in Britain and France*, New York, Oxford University Press, 1986
- Hall, Peter and David Soskice (ed) *Varieties of Capitalism : The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press, 2001
- Hall, Peter and Kathleen Thelen 'The Politics of Change in Varieties of Capitalism ', Paper presented at the American Political Science Association, 2005 Conference
- Hardie, Ian and David Howarth 'Die Krise but not La Crise ? The Financial Crisis and the Transformation of German and French Banking Systems', *Journal of Common Market Studies*, 47/5, 2009
- Hartmann, Michael 'Internationalisation et spécificités nationales des élites économiques', *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 190, 2011
- Hautcoeur, Pierre-Cyrille, Paul Lagneau-Ymonet et Angelo Riva 'L'information boursière comme bien public : Enjeux et perspectives de la révision de la directive européenne « Marchés d'instruments financiers »', *Revue d'Économie Financière*, n° 98-99, 2010
- Hayward, Jack 'Introduction : Europe's Endangered Industrial Champions' in Hayward, Jack (ed) *Industrial Enterprise and European Integration : From National to International Champions in Western Europe*, Oxford, Oxford University Press, 1995a
- Hayward, Jack (ed) *Industrial Enterprise and European Integration : From National to International Champions in Western Europe*, Oxford, Oxford University Press, 1995b
- Heemskerk, Eelke M. 'The rise of the European corporate elite : evidence from the network of interlocking directorates in 2005 and 2010', *Economy and Society*, 42/1, 2013
- Heipertz, Martin and Amy Verdun *Ruling Europe : the politics of the Stability and Growth Pact*, Cambridge, Cambridge University Press, 2010
- Helleiner, Eric *States and the Reemergence of Global Finance*, Ithaca, Cornell University Press, 1994
- Hennion, Blandine 'Bruxelles présente un programme d'action pour l'informatique', *Les Échos*, 25 mars 1991
- Hobday, Mike 'The Technological Competence of European Semiconductor Producers', Sussex European Institute Working Paper 11, 1995
- Hollinger, Peggy 'Airbus slashes R&D spending amid alarm over 'life-threatening' US dollar',



*Financial Times*, 23 November 2007

Hollinger, Peggy and Gordon Smith 'Suez and Gaz de France set to merge', *Financial Times*, 26 February 2006

Honoré, Renaud 'Volkswagen : Bruxelles désavoué par la justice', *Les Échos*, 29 mai 2013

Höpner, Martin 'European Corporate Governance Reform and the German Party Paradox', MPIfG Discussion Paper, 03/4, 2003

Höpner, Martin and Gregory Jackson 'An Emerging Market for Corporate Control? The Case of Mannesmann and Its Significance for the Institutional Change of German Corporate Governance', MPIfG Working Paper, 2001

Höpner, Martin and Lothar Krempel 'The Politics of the German Company Network', MPIfG Working Paper 03/9, 2003

Horii, Akinari 'The evolution of reserve currency diversification', *BIS Economic papers*, n°18, 1986

Horn, Laura *Regulating Corporate Governance in the EU: Towards a Marketization of Corporate Control*, London, Palgrave MacMillan, 2012

Howarth, David *The French Road to Monetary Union*, London, Palgrave Macmillan, 2000

Howarth, David 'Making and breaking the rules: French policy on EU “gouvernement économique”', in *Journal of European Public Policy*, 14:7, 2007

Howarth, David and Peter Loedel *The European Central Bank : The New European Leviathan ?*, London, Palgrave Macmillan, 2003

Husson, Michel 'L'école de la régulation : De Marx à la Fondation Saint-Simon : Un aller sans retour ?', in Jacques Bidet et Eustache Kouvelakis (dir) *Dictionnaire Marx Contemporain*, Paris, Presses Universitaires de France, 2001

*Investir-Le Journal des Finances* 'Les revenus du CAC 40 par zones géographiques', 13 avril 2013

Ito, Takatoshi 'Japan and the Asian Economies : A « Miracle » in Transition', *Brookings Papers on Economic Activity*, 2/1996

Izraelewicz, Erik 'La déclaration de politique générale de Pierre Bérégovoy au parlement le 8 avril 1992. Les finances remplacent l'industrie à Matignon', *Le Monde*, 10 avril 1992

Jabko, Nicolas and Elsa Massoc 'French capitalism under stress : How Nicolas Sarkozy rescued the banks', *Review of International Political Economy*, 19/4, 2012

Jackson, Gregory and Hideaki Miyajima 'Varieties of Capitalism, Varieties of Markets : Mergers and Acquisitions in Japan, Germany, France, the UK and USA', RIETI (Research Institute of Economy, Trade and Industry) Discussion Paper Series 07-E-054, June 2007

- James, Harold *Making the European Monetary Union*, Cambridge Massachusetts, Harvard University Press, 2012
- Jeffers, Esther et Olivier Pastré *La TGBE : La Très Grande Bagarre bancaire Européenne*, Paris, Économica, 2005
- Jenkins, Patrick and Claire Jones 'City of London urges « muscular » defence against EU regulation', *Financial Times*, 18 March 2014
- Jensen, M. C. and W. Meckling 'Theory of the firm : Managerial behaviour, agency costs and ownership structure', *Journal of Financial Economics*, vol. 3/4, 1976
- Jobert, Bruno et Bruno Théret 'France : La consécration républicaine du néo-libéralisme', in Bruno Jobert (dir) *Le tournant néo-libéral en Europe. Idées et recettes dans les pratiques gouvernementales*, Paris, L'Harmattan 1994
- Johnson, Chalmers *MITI and the Japanese Miracle : The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford, Stanford University Press, 1982
- Joly, Hervé 'Les dirigeants des grandes entreprises industrielles françaises au 20ème siècle', *Vingtième siècle, Revue d'histoire*, n° 114, 2012
- Jones, Geoffrey 'Great Britain : Big business, management, and competitiveness in twentieth-century Britain', in Alfred D. Chandler Jr., Franco Amatori and Takashi Hikino (eds) *Big business and the wealth of nations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997
- Jonhson, Jo 'French premier steps into Aventis bid battle', *Financial Times*, 17 March 2004
- JTI Sherpas' Group 'Designing together the ‘ideal house’ for public-private partnerships in European research', Final Report, January 2010
- Junghans, Pascal 'Les habits neufs du patriotisme économique', *La Tribune*, 12 octobre 2005
- Katzenstein, Peter *A World of Regions*, Ithaca, Cornell University Press, 2005
- Kentor, Jeffrey and Yong Suk Jang 'Yes, There is a (Growing) Transnational Business Community : A Study of Global Interlocking Directorates 1983-98', *International Sociology*, 19/3, 2004
- Kipping, Matthias *La France et les origines de l'Union Européenne (1944-1952): Intégration économique et compétitivité internationale*, Paris, Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France, 2002
- Klimm, Leo 'Dans les coulisses des rencontres d'Evian', *Les Échos*, 6 septembre 2013
- Kok, Wim *Relever le défi : La stratégie de Lisbonne pour la croissance et l'emploi*, Rapport du groupe de haut niveau présidé par M. Wim Kok, novembre 2004
- Krasner, Stephen 'United States Commercial and Monetary Policy : Unraveling the Paradox of External

- Strength and Internal Weakness', in Peter J. Katzenstein (ed) *Between Power and Plenty : Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*, Madison, The University of Wisconsin Press, 1978
- Krugman, Paul 'Should Slowing Trade Growth Worry Us ?', *New York Times The Conscience of a Liberal blog*, 30 September 2013
- Küster, Georg H. 'Germany', in Raymond Vernon (ed) *Big Business and the State : Changing Relations in Western Europe*, London, Macmillan, 1974
- La Barbera, Guido *Crisi globale e ristrutturazione europea*, Milano, edizioni Lotta Comunista, 2013
- Lacour, Jean-Philippe 'Paris et Berlin attachés à l'équilibre au sein d'EADS', *La Tribune*, 17 novembre 2004
- Lacroix-Riz, Annie *Industriels et banquiers français sous l'occupation*, Paris, Armand Colin, 2013
- Lagneau-Ymonet, Paul et Angelo Riva 'La privatisation paradoxale d'un étrange bien public : la Bourse de Paris dans les années 1980', *Genèses*, 79, 2010
- Lambert, Jérôme et Philippe Armand Martin 'Les investissements extracommunautaires et le contrôle des intérêts stratégiques européens', Assemblée Nationale, XIVème législature, Commission des affaires européennes, rapport d'information n° 1602, Janvier 2014
- Lamers, Karl und Wolfgang Schäuble 'Überlegungen zur europäischen Politik', Document CDU-CSU, septembre 1994
- Lamoreaux, Naomi *The Great Merger Movement in American Business, 1895-1904*, New York, Cambridge University Press, 1985
- Lannoo, Karel 'The Future of Europe's Financial Centres', European Capital Markets Institute Policy Brief, n° 10, 2007
- Lantenais, Christopher 'La dissolution du cœur de la *Deutschland AG*', *Revue d'économie financière*, n° 104, 2011
- Laslett, Robert 'Londres, centre financier', *Revue d'économie financière*, 57/2, 2000
- La Tribune* 'L'histoire secrète du mariage entre GDF et Suez', 18 septembre 2007
- La Tribune* 'Beffa critique la fusion OSEO-AII', 26 novembre 2007
- Law, Alexander et Aurélien Duthoit 'Les multinationales françaises : quelle force de frappe dans le monde ?', in Faibis, Laurent (dir) *La France et ses multinationales : Stratégie globale et intérêt national*, Paris, Xerfi, 2011
- Layne, Christopher *The Peace of Illusions : American Grand Strategy from 1940 to the Present*, Ithaca, Cornell University Press, 2006

- Lazonick, William and Mary O'Sullivan 'Maximizing shareholder value : a new ideology for corporate governance', *Economy and Society*, vol. 29/1, 2000
- Le Blanc, Gilles *L'industrie dans l'économie françaises (1978-2003) : Une étude comparée*, Paris, Cercle de l'Industrie/Institut de l'Entreprise, 2005
- Le Bolloc'h-Puges, Chantal *La politique industrielle française dans l'électronique*, Paris, L'Harmattan, 1991
- Le Boucher, Eric 'Réclamant une politique industrielle « globale » M. Fauroux réaffirme l'« engagement » de l'État en faveur des industries électroniques', *Le Monde*, 4 avril 1991
- Lehmann, Jean-Pierre 'France, Japan, Europe, and industrial competition : the automotive case', *International Affairs*, vol. 68/1, 1992
- Lemaître, Philippe 'Colloque à Bruxelles sur les composants industriels', *Le Monde*, 25 avril 1991
- Lemaître, Frédéric *Grands Patrons : La Fin d'un Monde*, Paris, Audibert, 2003
- Lemoine, Benjamin *Les valeurs de la dette : L'État à épreuve de la dette publique*, thèse de doctorat, École nationale supérieure des mines, 2011
- Le Monde* 'Entretien avec Alain Gomez : Transformer l'Europe en un espace protégé', 20 avril 1991a
- Le Monde* 'La France à la recherche d'une politique industrielle', 12 juin 1991b
- Le Monde* 'Aéronautique : le mariage interdit. Le veto de la Commission de Bruxelles à l'achat de De Havilland par l'Aérospatiale porte un coup à l'industrie européenne', 4 octobre 1991c
- Le Monde* 'A propos de la recapitalisation d'Air France. Privatisation : un engagement du gouvernement français', 29 juillet 1994
- Le Monde.fr* 'Arnaud Montebourg défendait l'offre de Siemens, François Hollande lui a donné la nationalisation partielle', 21 juin 2014
- Leparmentier, Arnaud 'Nicolas Sarkozy ira à Londres pour rassurer les Anglais', *Le Monde.fr*, 27 novembre 2009
- Leparmentier, Arnaud *Ces français fossoyeurs de l'Europe*, Paris, Plon, 2013
- Leparmentier, Arnaud et Philippe Ricard 'L'Allemagne est décidée à peser plus fortement en Europe', *Le Monde*, 19 janvier 2005
- Lepetit, Jean-François *Rapport du groupe de travail sur la transposition de la directive concernant les offres publiques d'acquisition*, Paris, La Documentation française, 2005
- Les Échos* 'Convoité par le couple Aérospatiale-Alenia De Havilland: rachat bloqué à Bruxelles', 3 octobre 1991
- Les Échos* 'Le premier grand groupe industriel français à tomber entre des mains étrangères ', 15

septembre 2003

*Les Échos* 'Jacques de Larosière, le forgeron de l'Europe financière', 1 décembre 2010

*Les Échos* 'Gerhard Cromme Président du conseil de Siemens et Jean-Louis Beffa : « Nous en avons assez de la politique de la concurrence nombriliste de Bruxelles', 31 mai 2013

*Les Échos* 'Pour Montebourg, la France ne doit pas devenir une 'colonie numérique' des États-Unis', 14 mai 2014a

*Les Échos* '400 éditeurs européens du numérique à l'offensive contre Google', 14 mai 2014b

Levet, Jean-Louis *GDF-Suez, Arcelor, EADS, Pechiney... Les dossiers noirs de la droite*, Paris, Jean-Claude Gawsewitch Editeur, 2007

Lévy-Leboyer, Maurice 'The Large Corporation in Modern France', in Alfred D. Chandler Jr and Herman Daems (eds) *Managerial Hierarchies : Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise*, Cambridge Massachusetts, Harvard University Press, 1980

Lopez, Marie-Caroline 'Les secrets de la longévité d'Anne Lauvergeon', *La Tribune*, 12 février 2011

Lordon, Frédéric *La politique du capital*, Paris, Odile-Jacob, 2002

Lorenzi, Jean-Hervé et Lionel Fontagné *Désindustrialisation, délocalisations*, Paris, La Documentation françaises, 2005

Loriaux, Michael *France After Hegemony : International Change and Financial Reform*, Ithaca, Cornell University Press, 1991

Loriaux, Michael 'Socialist Monetarism and Financial Liberalization in France', in Michael Loriaux, Meredith Woo-Cumings, Kent E. Calder, Sylvia Maxfield and Sofia Pérez *Capital Ungoverned : Liberalizing Finance in Interventionist States*, Ithaca, Cornell University Press, 1997

Loriaux, Michael 'France : A new capitalism of « voice »?', in Linda Weiss (ed) *States in the Global Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003

Lowis, Charles 'Taking sides', *The Guardian*, 6 June 2003

Lundestad, Geir « *Empire* » by Integration : *The United States and European Integration, 1945-1997*, London, Oxford University Press, 1997

Lynch, Frances *France and the International Economy : From Vichy to the Treaty of Rome*, London, Routledge, 1997

Lynch, Frances 'Les conséquences de l'isolationnisme français dans les années quarante et cinquante', in Collectif *L'économie française dans la compétition internationale au XXème siècle*, Paris, Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France, 2006

- Macartney, Huw 'Variegated neo-liberalism : transnationally oriented fractions of capital in EU financial market integration', *Review of International Studies*, 35, 2009
- Macartney, Huw *Variegated Neoliberalism : EU varieties of capitalism and international political economy*, Londres, Routledge, 2011
- Macartney, Huw and Michael Moran 'Banking and Financial Market Regulation and Supervision', in Kenneth Dyson (ed) *The Euro at 10 : Europeanization, Power and Convergence*, Oxford, Oxford University Press, 2008
- Maclean, Mairi *Economic Management and French Business : From de Gaulle to Chirac*, London, Palgrave, 2002
- Maddison, Angus *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford, Oxford University Press, 1991
- Maddison, Angus *Contours of the World Economy, 1-2003 AD*, Oxford, Oxford University Press, 2007
- Magnette, Paul *Le régime politique de l'Union européenne*, Paris, Presses de Sciences Po, 2009
- Maier, Charles S. 'The Politics of Productivity : Foundations of American International Economic Policy after World War II', in Peter J. Katzenstein (dir) *Between Power and Plenty : Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*, Madison, The University of Wisconsin Press, 1978
- Mariette, Dominique, François-Xavier Pietri et Sybil Rizk 'Le protectionnisme procède d'une lecture archaïque', *La Tribune*, 7 septembre 2005
- Marks, Gary, Fritz W. Scharpf, Philippe C. Schmitter and Wolfgang Streeck (eds) *Governance in the European Union*, London, Sage Publications, 1996
- Marois, Bernard 'French Banks and European Strategy', *European Management Journal*, 15/2, 1997
- Marseille, Jacques *Empire colonial et capitalisme français : Histoire d'un divorce*, Paris, Albin Michel, 1984
- Marseille, Jacques 'Empire colonial ou Europe ? L'enjeu des années 1950', in Collectif *Le commerce extérieur français de Méline à nos jours*, Paris, Ministère de l'économie, 1993
- Marsh, David *The Bundesbank : The Bank that Rules Europe*, London, Mandarin, 1993
- Marsh, David *The Euro : The Battle for the New Global Currency*, New Haven, Yale University Press, 2009
- Marsh, Peter 'Interview with Jean-Louis Beffa', *Financial Times*, 4 January 2005
- Martin, Mitchell 'Citicorp and Travelers Plan to Merge in Record \$70 Billion Deal : A New No. 1: Financial Giants Unite', *New York Times*, 7 April 1998
- Mazey, Sonia et Jeremy Richardson 'Pluralisme ouvert ou restreint ? Les groupes d'intérêt dans l'Union



- Européenne', in Richard Balme, Didier Chabanet et Vincent Wright (dir) *L'action collective en Europe*, Paris, Presses de Sciences Po, 2002
- MEDEF 'Nous avons confiance en l'Europe et dans l'euro' Déclaration commune des organisations patronales française, allemandes, espagnole et italienne, 5 septembre 2012
- McClintick, David 'The Bank Scandal That Keeps Growing', *Fortune*, 7 July, 1997
- Messine, Philippe et Georges Deville 'Le déclin industriel de l'Europe est-il irréversible?', *Le Monde Diplomatique*, décembre 1983
- Michalet, Charles-Albert 'France', in Raymond Vernon (ed) *Big Business and the State : Changing Relations in Western Europe*, London, Macmillan, 1974
- Milne, Richard and Haig Simonian 'Sanofi wins Aventis with €55bn sweetened bid', *Financial Times*, 26 April 2004
- Milner, Helen *Resisting Protectionism : Global Industries and the Politics of International Trade*, Princeton, Princeton University Press, 1988
- Milward, Alan *The European Rescue of the Nation State*, London, Routledge, 1992
- Mizruchi, Mark S. 'What Do Interlocks Do ? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates', *Annual Review of Sociology*, 1996
- Moguen-Toursel, Marine *L'ouverture des frontières européennes dans les années 50 : Fruit d'une concertation avec les industriels ?*, Bruxelles, P.I.E.-Peter Lang, 2002
- Monnet, Jean *Mémoires*, Paris, Fayard, 1976
- Monnot, Caroline et Pierre Angel Gay 'Le gouvernement marie les composants de Thomson avec le CEA et France Télécom', *Le Monde*, 11 septembre 1992
- Montalban, Matthieu 'De Elf Sanofi à Sanofi-Aventis : construction d'un champion national à l'ère de la financiarisation', papier non-publié, GREThA, Université Montesquieu Bordeaux IV
- Montalban, Matthieu, Sigfrido Ramirez-Perez and Andy Smith 'EU Competition Policy Revisited : Economic Doctrines Within European Political Work', *Cahiers du GREThA*, n° 2011-33, 2011
- Moravcsik, Andrew *The Choice for Europe : Social Purpose and State Power From Messina to Maastricht*, Ithaca, Cornell University Press, 1998
- Morikawa, Hidemasa 'Increasing organizational capabilities of large industrial enterprises 1880s-1980s', in Alfred D. Chandler Jr., Franco Amatori and Takashi Hikino (eds) *Big business and the wealth of nations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997
- Morin, François *La structure financière du capitalisme français*, Paris, Calmann-Lévy, 1974
- Morin, François (dir) *La banque et les groupes industriels à l'heure des nationalisations*, Paris,



Calmann-Lévy, 1977

Morin, François *Le modèle français de détention et de gestion du capital: analyse, prospective et comparaisons internationales*, rapport pour le ministre des finances Dominique Strauss-Kahn, Paris, éditions de Bercy, 1998

Morin, François et Eric Rigamonti 'Évolution et structure de l'actionnariat en France', *Revue Française de Gestion*, n°141, 2002/5

Moulin, Luc 'L'Association pour l'Union Monétaire de l'Europe : un groupe d'entrepreneurs contribue à la création de l'euro', in Eric Bussière, Michel Dumoulin et Sylvain Schirmann (dir) *Milieus économiques et intégration européenne au XXème siècle : La relance des années quatre-vingt (1979-1992)*, Paris, Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France, 2007

Mügge, Daniel 'Reordering the Marketplace : Competition Politics in European Finance', *Journal of Common Market Studies*, 44/5, 2006

Mügge, Daniel *Widen the market, narrow the competition : banker interests and the making of a european capital market*, Colchester, ECPR Press, 2010

Mundell, Robert 'Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates', *Revue Canadienne d'Économie et de Science Politique*, 29/4, 1963

Mytelka, Kreiger Lynn, et Michel Delapierre 'The Alliance Strategies of European Firms in the Information Technology Industry and the Role of Esprit', *Journal of Common Market Studies*, 26/2, December 1987

Newhouse, John *Boeing versus Airbus : The Inside Story of the Greatest International Competition in Business*, New York, Vintage Books, 2008

Nguyen, Thuy-Diep 'Jean-Pierre Clamadieu, président de Solvay – Arrivé', *Challenges*, 25 janvier 2013

Noble, Josh and Alex Barker 'UK's euro trade supremacy under attack', *Financial Times*, 2 December 2012

Nölke, Andreas and James Perry 'The Power of Transnational Private Governance : Financialization and the IASB', *Business and Politics*, 9/3, 2007

Nollert, Michael 'Transnational Corporate Ties : A Synopsis of Theories and Empirical Findings', *Journal of World-Systems Research*, 11/2, 2005

O'Brien, Kevin J. 'Europeans weigh plans on Google challenge', *New York Times*, 17 January 2006

O'Brien, Kevin and Thomas Crampton 'Paris is alone in plan to take on Google', *International Herald Tribune*, 3 January 2007

Orange, Martine 'Après le rapport Beffa, les chefs d'entreprise dans l'expectative', *Le Monde*, 7 janvier

2005

- O'Sullivan, Mary 'Acting Out Institutional Change : Understanding the Recent Transformation of the French Financial System', *Socio-Economic Review*, 5(3), 2007
- Owen, Geoffrey *From Empire to Europe : The Decline and Revival of British Industry Since the Second World War*, London, Harper Collins Publishers, 1999
- Owen, Geoffrey 'Succès et échecs dans l'industrie électronique : les leçons ont-elles été apprises ?', *Entreprises et Histoire*, n° 33, 2003
- Owen, Geoffrey 'Industrial Policy in Europe since the Second World War : What Has Been Learnt ?', European Centre for International Political Economy, Occasional Paper n° 1/2012
- Pageaut, Audrey 'The current members of the European Round Table : A transnational club of economic elites', *French Politics*, 8/3, 2010
- Paquette, Emmanuel 'L'Agence de l'innovation sombre après deux ans d'existence', *Les Échos*, 7 janvier 2008
- Parboni, Riccardo *The Dollar and its Rivals : Recession, Inflation and International Finance*, London, New Left Books, 1981
- Paris Europlace "Des intermédiaires financiers forts pour le financement de l'économie et une place financière de Paris compétitive », 16 janvier 2014
- Parsons, Craig *A Certain Idea of Europe*, Ithaca, Cornell University Press, 2003
- Pastré, Olivier, Hans Blommenstein, Esther Jeffers et Gaël de Pontbriand *La Nouvelle Economie Bancaire*, Paris, Économica, 2005
- Pelkmans, Jacques 'The GSM standard : explaining a success story', *Journal of European Public Policy*, vol. 8 n°3, 2001
- Peterson, John and Margaret Sharp *Technology Policy in the European Union*, Londres, Macmillan, 1998
- Picon, Antoine 'Die Ingenieure des Corps des Ponts et Chaussées Von der Eroberung des nationalen Raumes zur Raumordnung', in André Grelon und Heiner Stück (dir) *Ingenieure in Frankreich, 1747-1990*, Frankfurt-am-Main, Campus, 1994
- Pietralunga, Cédric et Dominique Gallois 'La revanche des colbertistes', *Le Monde*, 30 mai 2013
- Pietralunga, Cédric et David Revault d'Allonnes 'L'État s'arme pour protéger les industries « stratégiques »', *Le Monde*, 14 mai 2014
- Plihon, Dominique 'Les nouvelles normes comptables internationales : une réforme aux implications considérables', *L'économie politique*, n° 36, 2004

- Plihon, Dominique, Jézabel Couppey-Soubeyran et Dhafer Saïdane *Les banques : acteurs de la globalisation financière*, Paris, La Documentation française, 2006
- Posner, Elliot *The Origins of Europe's New Stock Markets*, Cambridge Massachusetts, Harvard University Press, 2010
- Quaglia, Lucia 'The 'British Plan' as a Pace-setter : The Europeanization of Banking Rescue Plans in the EU ?', *Journal of Common Market Studies*, 47/5, 2009
- Quaglia, Lucia *Governing Financial Services in the European Union : Banking, securities and post-trading*, London, Routledge, 2010a
- Quaglia, Lucia 'Completing the single market in financial services : the politics of competing advocacy coalitions', *Journal of European Public Policy*, 17/7, 2010b
- Rachman, Gideon 'How the French is falling out of love with the eurozone', *Financial Times*, 10 April 2007
- Rajan, Raghuram and Luigi Zingales 'The great reversals : the politics of financial development in the twentieth century', *Journal of Financial Economics*, 69, 2003a
- Rajan, Raghuram and Luigi Zingales 'Banks and markets : The Changing Character of European Finance', *NBER Working Paper 9595*, 2003b
- Raulot, Nicolas 'Le ministère de l'économie veut amender le projet de loi OPA', *La Tribune*, 17 février 2006
- Reverchon, Antoine 'Le chercheur et les patrons', *Le Monde*, 27 septembre 2005
- Ricard, Philippe 'Le retour de la « politique industrielle »', *Le Monde*, 15 janvier 2005
- Richardson, Keith 'Big Business and the European Agenda : Reflections on the activities of the European Round Table of Industrialists, 1988-1998', *Working Papers in Contemporary European Studies*, Falmer, Brighton, Sussex European Institute, 2000
- Richonnier, Michel 'Europe's Decline is not Irreversible', *Journal of Common Market Studies*, vol. 22, n° 3, 1984
- Robinson, William I. *A Theory of Global Capitalism : Production, Class, and State in a Transnational World*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 2004
- Robinson, William I. and Jerry Harris 'Towards a global ruling class ? Globalization and the transnational capitalist class', *Science and Society*, 64/1, Spring 2000
- Rodier, Arnaud 'La France à la recherche d'un modèle industriel : Finance contre industrie : le retour à la raison', *Le Figaro*, supplément « Économie », 14 novembre 1990
- Ross, George *Jacques Delors and European Integration*, Cambridge, Polity Press, 1995

- Ross, George *The European Union and Its Crises : Through the Eyes of the Brussels Elites*, London, Palgrave-Macmillan, 2011
- Rouban, Luc 'L'inspection générale des finances, 1958-2008 : pantouflage et renouveau des stratégies élitaires', *Sociologies Pratiques*, n° 21, 2010
- Rugman, Alan *The End of Globalization : Why Global Strategy is a Myth and how to Profit from the Realities of Regional Markets*, New York, Amacom, 2001
- Rugman, Alan *The Regional Multinationals : MNEs and 'Global' Strategic Management*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005
- Rugman, Alan (ed) *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford, Oxford University Press, 2010
- Rugman, Alan and Simon Collinson 'The Regional Nature of the World's Automotive Sector', Kelley School of Business, Indiana University
- Rugman, Alan and Simon Collinson 'Multinational Enterprises in the New Europe : Are They Really Global ?', *Organizational Dynamics*, vol. 34, 2005
- Rugman, Alan and Joseph R. D'Cruz *Multinationals as Flagship Firms*, Oxford, Oxford University Press, 2003
- Rugman, Alan and Chang Hoon Oh 'Multinationality and Regional Performance 2001-2005', *Research in Global Strategic Management*, vol. 13, 2007
- Sachwald, Frédérique 'De Maastricht à Lisbonne : adapter la stratégie économique de l'UE à la mondialisation', *Politique étrangère*, 4/2005, 2005
- Sandholtz, Wayne and John Zysman '1992 : Recasting the European Bargain', *World Politics*, 42, 1989
- Sandholtz, Wayne and Alec Stone-Sweet 'Neo-functionalism and Supranational Governance', 2014
- Sapir, André 'The political economy of EC regionalism', *European Economic Review*, vol. 42, 1998
- Sapir, André *An Agenda for a Growing Europe : Making the EU Economic System Deliver*, Report of an Independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission, July 2003
- Saunier, Georges 'Eurêka : un projet industriel pour l'Europe, une réponse à un défi stratégique', in *Revue d'histoire de l'intégration européenne*, vol. 12, n° 2, 2006
- Sbragia, Alberta 'The European Community : A Balancing Act', *Publius : The Journal of Federalism*, 23, 1993
- Sbragia, Alberta 'European Union and NAFTA', in Mario Telo (ed) *European Union and the New Regionalism : Regional Actors and Global Governance in a Post-Hegemonic Era*, Aldershot,

Ashgate, 2007

- Sbragia, Alberta 'The EU, the US, and trade policy : competitive interdependence in the management of globalization', *Journal of European Public Policy*, vol. 17:3, 2010
- Schäfer, Claus W. 'Liaisons dangereuses. Les relations économiques franco-allemandes à l'ère de la mondialisation', in Jean-François Eck, Stefan Martens et Sylvain Schirmann (dir) *L'économie, l'argent et les hommes. Les relations franco-allemandes de 1871 à nos jours*, Paris, Comité pour l'Histoire Economique et Financière de la France, 2009
- Schäfer, Daniel and Peggy Hollinger 'Siemens strikes tie-up deal with Atos', *Financial Times*, 14 December 2010
- Schmidt, Vivien *From State to Market ? The Transformation of French Business and Government*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996
- Schmidt, Vivien 'French capitalism transformed, yet still a third variety capitalism', *Economy and Society*, vol 32 n°4, 2003
- Schott, Jeffrey J. 'America, Europe, and the New Trade Order', *Business and Politics*, vol. 11:3, 2009
- Schröder, Gerhard 'Shaping industry on the anvil of Europe', *Financial Times*, 29 April 2002
- Schwabe, Klaus 'Le rôle des États-Unis dans la politique de construction européenne de l'Allemagne fédérale', in Gérard Bossuat et Nicolas Vaicbourdt (dir) *États-Unis, Europe et Union Européenne, histoire et avenir d'un partenariat difficile (1945-1999)*, Bruxelles, Peter Lang, 2002
- Servan-Schreiber, Jean-Jacques *Le Défi Américain*, Paris, Denoël, 1967
- Shearman & Sterling, ISS and ECGI 'Report on the Proportionality Principle in the European Union', Proportionality Between Ownership and Control in EU Listed Companies, External Study Commissioned by the European Commission, 2007
- Sinn, Hans-Werner and Timo Wollmershaeuser 'Target Loans, Current Account Balances and Capital Flows : The ECB's Rescue Facility', *NBER Working Paper 17626*, November 2011
- Sklair, Leslie *The Transnational Capitalist Class*, Oxford, Wiley-Blackwell, 2001
- Sklar, Martin J. *Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916 : The Market, the Law and Politics*, New York, Cambridge University Press, 1988
- Smith, Andy 'Le gouvernement de l'Union Européenne et le transfert institutionnel : la régulation de la concurrence communautaire, française et britannique', Communication au congrès de l'AFSP, 7-9 septembre 2009
- Smokefree Partnership *The Origins of EU Better Regulation – The Disturbing Truth*, non daté

- Soutou, Georges-Henri 'Le deuil de la puissance', in Collectif *Histoire de la diplomatie française vol. II*, Paris, Perrin, 2007
- Spiegel, Peter 'If the euro falls, Europe falls', *Financial Times*, 15 May 2014
- Staples, Clifford L. 'Board Interlocks and the Study of the Transnational Capitalist Class', *Journal of World-Systems Research*, 12/2, 2006
- Staples, Clifford L. 'Board Globalization in the World's Largest TNCs 1993-2005', *Corporate Governance*, 15/2, 2007
- Staples, Clifford L. 'Cross-Border Acquisitions and Board Globalization in the World's Largest TNCs, 1995-2005', *The Sociological Quarterly*, 2008
- Staples, Clifford L. and Michael Braget 'The Trans-European Capitalist Class', Paper presented at the Midwest Sociological Society Meetings, Chicago, IL. 6 April 2007
- Steil, Benn 'Competition, Integration and Regulation in EC Capital Markets', in Vince Cable and David Henderson (ed) *Trade Blocs : The Future of Regional Integration*, London, Royal Institute of International Affairs, 1994
- Stoffaës, Christian 'French Industrial Strategy in Sunrise Sectors', in Alexis Jacquemin (ed) *European Industry : Public Policy and Corporate Strategy*, Oxford, Oxford University Press, 1984
- Stokman, Frans. N, Rolf Ziegler and John Scott (eds) *Networks of Corporate Power : a comparative analysis of ten countries*, Cambridge, Polity Press, 1985
- Story, Jonathan 'Globalisation, the European Union and German Financial Reform : The Political Economy of 'Finanzplatz Deutschland'', in Geoffrey R. D. Underhill (ed) *The New World Order in International Finance*, London, MacMillan, 1997
- Story, Jonathan and Ingo Walter *Political Economy of Financial Integration in Europe : The Battle of the Systems*, Manchester, Manchester University Press, 1997
- Sturgeon, Timothy, Olga Memedovic, Johannes Van Biesebroeck and Gary Gereffi 'Globalisation of the automotive industry : main features and trends', *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 2/1-2, 2009
- Sud-Ouest* 'Bull : Feu vert de Bruxelles', 13 octobre 1994
- Suleiman, Ezra N. *Politics, Power, and Bureaucracy in France : The Administrative Elite*, Princeton, Princeton University Press, 1974
- Suleiman, Ezra N. *Elites in French Society : The Politics of Survival*, Princeton, Princeton University Press, 1978
- Suleiman, Ezra N. *Les élites en France : Grands corps et grandes écoles*, Paris, Seuil, 1979



Tersen, Denis et Jean-Luc Bricout *L'investissement international*, Paris, Armand Colin, 1996

Thal Larsen, Peter 'Many are miffed at the cost of Mifid', *Financial Times*, 26 October 2006

Thatcher, Mark *Internationalisation and Economic Institutions: Comparing European Experiences*, Oxford, Oxford University Press, 2007

*The Economist* 'A Survey of Business in Europe', 8 June 1991

*The Economist* 'Banking's biggest disaster', 5 July, 1997

*The Economist* 'The sick man of the euro', 3 June 1999

*The Economist*, 'A Survey of France', 5 June, 1999

*The Economist* 'A Survey of Business in Europe : Lean, mean, European', 27 April 2000

*The Economist* 'Survey : The battle of the bourses', 5 May 2001

*The Economist* 'Financial Exchanges are booming, but this is no time for complacency', 25 December 2005

*The Economist* 'Battle of the bourses', 25 May 2006

*The Economist*, 'The roots of “economic patriotism” go back deep into history', 23 March 2006b

*The Economist* 'A Survey of Business in Europe', 10 February 2007

*The Economist* 'Alfred Chandler', 17 May 2007b

*The Economist* 'French boards are chummy affairs', 29 March 2008

Theobald, Tyler A. 'Hostile Takeovers and Hostile Defenses : A Comparative Look at U.S. Board Deference and the European Effort at Harmonization', *The Berkeley Electronic Press Legal Series*, Paper 1838, 2006

Théret, Bruno 'Les récentes politiques sociales de l'Union Européenne au regard de l'expérience canadienne de fédéralisme', *Sociétés Contemporaines*, n° 47, 2002

Thomas, Leigh 'Analysis - Spain nips at France's heels in competitiveness race', *Reuters*, 5 February 2013

Thomas, Daniel and Alex Barker 'Telecoms : scrambled signal', *Financial Times*, 30 June 2014

ThomsonReuters 'Global Investment Banking Review : First Nine Months of 2013', 2013

Thornhill, John 'Trichet in talks with French PM', *Financial Times*, 26 July 2007

Thornhill, John and Patrick Jenkins 'The City and Europe : The ties that bind', *Financial Times*, 1 April 2013

Tovi, Laurence 'L'association Paris Europlace passe à la vitesse supérieure', *Les Échos*, 19 janvier 1995

Trouille, Jean-Marc and Henrik Uterwedde 'Renewing French Industrial Policy : Old Recipes or Forward-looking Competitiveness Strategies ?', Bradford School of Management, WP 07/34,



2007

- Tyson, Laura d'Andrea *Who's Bashing Whom ? : Trade Conflict in High-Technology Industries*, Washington D.C., Institute for International Economics, 1992
- UNCTAD 'The Rise of Regionalism in International Investment Policymaking : Consolidation or Complexity ?', *IIA Issues note n° 3*, June 2013a
- UNCTAD 'Towards a New Generation of International Investment Policies : UNCTAD's Fresh Approach to Multilateral Investment Policy-Making', *IIA Issues note n° 5*, July 2013b
- Underhill, Geoffrey R. D. 'The Making of the European Financial Area : Global Market Integration and the EU Single Market for Financial Services', in Geoffrey R. D. Underhill (ed) *The New World Order in International Finance*, London, MacMillan, 1997
- Useem, Michael *The Inner Circle : Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.*, Oxford, Oxford University Press, 1984
- Uterwedde, Henrik 'Y a-t-il une politique industrielle commune pour la France et l'Allemagne?', Comité d'études des relations franco-allemandes (CERFA), note de l'IFRI, avril 2005
- Uterwedde, Henrik 'Politique industrielle ou politique de la compétitivité ? Discours et approches en Allemagne', Comité d'études des relations franco-allemandes (CERFA), note de l'IFRI, novembre 2007
- Vaïsse, Maurice *La grandeur : Politique étrangère du général de Gaulle 1958-1969*, Paris, Fayard, 1998
- van Apeldoorn, Bastiaan *Transnational Capitalism and the Struggle over European Integration*, London, Routledge, 2002
- van Apeldoorn, Bastiaan, Jan Drahokoupil and Laura Horn (eds) *Contradictions and Limits of Neoliberal European Governance*, London, Palgrave-Macmillan, 2009
- van den Hoven, Adrian *Le lobbying des entreprises françaises auprès des institutions communautaires*, Clermont-Ferrand, Presses Universitaires de Clermont-Ferrand, 2002
- Van der Pijl, Kees *The Making of an Atlantic Ruling Class*, London, Verso, 1984
- Van der Pijl, Kees *Transnational Classes and International Relations*, London, Routledge, 1998
- Van der Pijl, Kees *Global Rivalries : From the Cold War to Iraq*, London, Pluto Press, 2006
- Van der Pijl, Kees *A Survey of Global Political Economy*, Centre for Global Political Economy, University of Sussex, October 2009
- Vandoorne, Jean-Léon 'Naissance d'un groupe de 90 milliards de chiffre d'affaires', *Les Échos*, 19 décembre 1991

- Van Laer, Arthe 'Quelle politique industrielle pour l'Europe ? Les projets des commissions Jenkins et Thorn (1977-1984)', in Eric Bussière, Michel Dumoulin et Sylvain Schirmann *Milieus économiques et intégration européenne au XXe siècle : La relance des années quatre-vingt (1979-1992)*, Paris, Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France, 2008
- Van Veen, Kees and Jan Kratzer 'National and international interlocking directorates within Europe : corporate networks within and among fifteen European countries', *Economy and Society*, 40/1, 2011
- Verheugen, Günther 'Remettre l'Europe sur les rails de la croissance et de l'emploi : les enjeux de la stratégie de Lisbonne', *Annales des Mines*, février 2006
- Vernon, Raymond *Sovereignty at Bay : The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, New York, Basic Books, 1971
- Vernon, Raymond 'Enterprise and Government in Western Europe', in Raymond Vernon (ed) *Big Business and the State : Changing Relations in Western Europe*, London, Macmillan, 1974
- Vernon, Raymond *In the Hurricane's Eye : The Troubled Prospects of Multinational Enterprises*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1998
- Véron, Nicolas 'Farewell national champions', *Bruegel Policy Brief*, June 2006
- Véron, Nicolas 'The Demographics of Global Corporate Champions', *Bruegel Working Paper*, n° 2008/3, July 2008
- Véron, Nicolas 'Tectonic Shifts', *Finance and Developement*, 51/1, March 2014
- Vincent, Gregory *Beyond 'Crony Capitalism' : Financial Change and Elite Coordination in France*, thèse de doctorat non-soutenue préparée à l'Université d'Oxford, 2004
- Walsh, James 'Capital Mobility, Domestic Politics, and French Monetary Diplomacy', *The Review of Policy Research*, 19/1, Spring 2002
- Walter, Andrew 'NGOs, Business, and International Investment: the Multilateral Agreement on Investment, Seattle, and Beyond', *Global Governance*, vol. 7:1, 2001
- Ward, Andrew 'How Pfizer snatched defeat from victory', *Financial Times*, 24 May 2014
- Warde, Ibrahim 'Un capitalisme hors de contrôle', *Le Monde Diplomatique*, juillet 1994
- Warlouzet, Laurent *Le choix de la CEE par la France : L'Europe économique en débat de Mendès France à De Gaulle (1955-1969)*, Paris, Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France, 2011
- Watt, Nicholas and Mark Atkinson 'Hollick joins big business names in pro-euro push', *The Guardian*, 25 August 2000

- Weber, Henri *Le parti des patrons : Le CNPF 1946-1990*, Paris, Seuil, 1986
- Wengenroth, Ulrich 'Germany : Competition abroad – cooperation at home, 1870-1990', in Alfred D. Chandler Jr., Franco Amatori and Takashi Hikino (eds) *Big business and the wealth of nations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997
- Whittington, Richard and Michael Mayer *The European Corporation : Strategy, Structure and Social Science*, Oxford, Oxford University Press, 2000
- Wilkins, Mira *The Maturing of Multinational Enterprise : American Business Abroad from 1914 to 1970*, Cambridge Massachusetts, Harvard University Press, 1974
- Wilkins, Mira 'U.S. Multinationals and the Unification of Europe, 1945-1960', in Francis H. Heller and John R. Gillingham (ed) *The United States and the Integration of Europe : Legacies of the Post-War Era*, 1996
- Williams, William Appleman *The Tragedy of American Diplomacy*, New York, Delta Books, 1962
- Windolf, Paul *Corporate Networks in Europe and the United States*, Oxford, Oxford University Press, 2002
- Woolcock, Stephen and Helen Wallace 'European Community Regulation and National Enterprise', p. 279, in Jack Hayward (ed) *Industrial Enterprise and European Integration : From National to International Champions in Western Europe*, Oxford, Oxford University Press, 1995
- Woronoff, Denis *Histoire de l'industrie en France : Du XVI<sup>e</sup> siècle à nos jours*, Paris, Seuil, 1998
- Xerfi Global *La France et ses multinationales : Stratégie globale et intérêt national*, Paris, Xerfi, 2011
- Yergin, Daniel and Joseph Stanislaw *The Commanding Heights : The Battle for the World Economy*, New York, Touchstone, 2002
- Young, Alasdair R. and John Peterson 'The EU and the new trade politics', *Journal of European Public Policy*, vol. 13:6, 2006

Vu et permis d'imprimer

Montpellier, le .....

Le Président de l'Université Montpellier I

Philippe AUGE

**Résumé en français :**

La thèse part du postulat central selon lequel le processus d'intégration européenne est étroitement lié à la généralisation de la production à grande échelle et de sa forme organisationnelle, le « big business ». Cela implique que son déploiement est calqué sur les stratégies de développement des grandes firmes. La période 1945-1985 est analysée comme la première période du processus, celle de la transition vers l'Europe du « big business » à travers le déploiement dans chacun des États-membres de politiques visant à construire des champions nationaux. La thèse se concentre sur la deuxième période de l'intégration, la période post-champions nationaux durant laquelle les grandes firmes s'europanisent. Au moyen d'une approche interdisciplinaire, la thèse examine la façon dont les stratégies et les préférences, souvent hétérogènes, des grandes firmes françaises ont façonné le processus d'intégration dans ses diverses manifestations : constitution d'une « corporate élite » européenne, centralisation des politiques microéconomiques et macroéconomiques et construction d'un système financier paneuropéen.

---

**Titre et résumé en anglais :**

« Political Economy of European Integration : French strategies, from the Single European Act to the enlargement of the eurozone in 2008 ».

The basic premiss of the thesis is that the process of European integration is closely linked with the generalisation of large-scale production and of its organisational form, i.e. big business. This implies that the process unfolds in a pattern that can be traced to the development strategies of large firms. The 1945-1985 period is analysed as the first of two stages in the integration process, that of the transition towards the Europe of big business through the policy of building in each of the member states national champion firms. The thesis concentrates on the second stage, the “post-national champions period” during which large firms europeanise their operations. Using an interdisciplinary approach, the thesis examines the ways in which the often heterogeneous strategies and preferences of large French firms have shaped the integration process in its various manifestations: the emergence of a European corporate elite, the centralisation of microeconomic and macroeconomic policies and the building of a pan-European financial system.

---

**Discipline :** Science Politique

---

**Mots-clés :**

Économie Politique, Intégration européenne, « big business », politiques publiques

---

**Intitulé et adresse de l'U.F.R. ou du Laboratoire :**

Centre d'Études Politiques de l'Europe Latine (CEPEL)

CEPEL/UMR 5112

Faculté de Droit et de Science Politique

39, rue de l'université

34060, MONTPELLIER cedex 2

FRANCE